114 TIPS
MUROBBI SUKSES

Panduan untuk para pembina, mentor, naqib dan mereka yang ingin berhasil memimpin kelompok kecil

Satria Hadi Lubis

PRAKATA

Segala puji bagi Allah, yang ditangan-Nyalah terletak segala kekuasaan. Salam dan sholawat kepada pemimpin umat manusia, Nabi Muhammad saw, beserta para sahabatnya, yang merupakan kumpulan orang-orang terbaik sepanjang masa.

Buku yang berjudul *114 Tips Murobbi Sukses* ini merupakan sumbangan kecil dari kami kepada para *murobbi* dan calon *murobbi*. Kami berharap mereka menjadikan buku ini sebagai wacana peningkatan kemampuan membina *halaqah*. Kami tidak mengklaim apa yang kami tulis ini sebagai satu-satunya tips menjadi *murobbi* sukses. Mungkin, para *murobbi* lain mempunyai tips berbeda yang juga berhasil mengantarkan *mad'u-mad'u*nya menjadi kader dakwah yang *iltizam* (komitmen) kepada Islam. Namun, berdasarkan "riset" kami, tips yang tercantum dalam buku ini cukup berhasil diterapkan oleh sebagian *murobbi* dalam mengantarkan *halaqah*nya menuju keberhasilan.

Selain itu, latar belakang penulisan buku ini juga didasari oleh kondisi saat ini yang memang membutuhkan lahirnya *murobbi-murobbi* handal sebagai ujung tombak dakwah *khossoh* (khusus). Kami yakin, kejayaan Islam adalah suatu keniscayaan. Dan hal itu tak mungkin terwujud tanpa lahirnya *murobbi-murobbi* yang siap mencurahkan segala kemampuannya untuk membimbing umat ke arah cahaya-Nya. Kami berharap untuk itulah buku ini ada.

Murobbi adalah orang yang memimpin jalannya *halaqah* (pengajian kelompok, mentoring, *usroh*, ta'lim, dan sejenisnya). Di beberapa kalangan aktivis dakwah, *murobbi* juga disebut dengan ustadz, mentor, pembina, *naqib, mas'ul* dan *qiyadah*. Apapun istilahnya, *murobbi* berperan strategis untuk menumbuhkan kader-kader dakwah yang berkualitas. Hal ini sudah dibuktikan oleh berbagai kelompok pergerakan Islam (*harokah*) di seluruh dunia.

Namun dalam realitanya, menjadi *murobbi* bukanlah pekerjaan mudah. Ada berbagai kendala dan persoalan yang menghadang seseorang untuk menjadi *murobbi* sukses. Karena itu, di dalam buku ini penulis mencoba menawarkan berbagai tips (kiat) untuk menjadi *murobbi* yang sukses memimpin *halaqah*. Dengan harapan agar para pembaca – khususnya mereka yang akan atau telah menjadi *murobbi*— bertambah keterampilannya sebagai *murobbi*.

Kami berupaya membahas berbagai tips menjadi *murobbi* sukses ini dengan pembahasan yang praktis dan menghindari teori yang panjang lebar. Tujuannya agar Anda, para pembaca, dapat dengan cepat dan mudah memahaminya.

Apabila Anda telah berkesempatan membaca buku ini, silakan beri kami umpan balik. Umpan balik para pembaca begitu penting sehingga kami merasa perlu memasukkan *Formulir Umpan Balik* pada buku ini. Anda bisa mengirimkannya melalui faks ke Lembaga Pelatihan Manajemen LP2U (021) 5494719.

Jika pembaca ingin berkonsultasi atau mengikuti pelatihan yang khusus membahas apa yang disampaikan pada buku ini, silakan hubungi kami di Lembaga Pelatihan Manajemen LP2U Jl. Anggrek Nelimurni Blok B No. 12 Slipi – Jakarta Barat, Telp. (021) 5494719, Faks. (021)53678452, Email: lp2u_center@lycos.com.

Akhirnya, ucapan syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT atas selesainya penulisan buku ini. Kami juga ingin mengucapkan terima kasih kepada Kingkin Anida, isteri dan kekasih yang selalu memberikan dukungan dan masukan yang berharga. Juga

kepada anak-anak kami, Syahid, Faris, Sajjad, Fauzan, Sania, yang celotehnya menjadi "musik" yang mengiringi penulisan buku ini. Tak lupa juga kepada Bang Tizar –orang yang memperkenalkan penulis pada dunia "*kemurobbian"*-- dan rekan-rekan lainnya yang tak dapat kami sebutkan satu persatu.

Selamat membina !

(Satria Hadi Lubis)

DAFTAR ISI

PENDAHULUAN

“Dan tiadalah Kami mengutus kamu, melainkan untuk (menjadi) rahmat bagi semsta alam” (QS. 21 : 107).

Misi keberadaan kita di dunia ini tiada lain kecuali menjadi rahmat bagi semesta alam. Rahmat dalam pengertian menebarkan kasih sayang dan memberikan manfaat yang sebesar-besarnya bagi masyarakat. Misi tersebut tak bisa tidak mengharuskan kita hidup dalam jalan dakwah. Mengapa? Sebab hanya dakwah yang membuat seorang muslim konsisten mengajak orang lain ke arah kebaikan dan kasih sayang. Sedang jalan selain dakwah adalah jalan yang penuh ketidakpastian dan keraguan untuk merealisasikan misi keberadaan manusia muslim tersebut. Jalan yang seringkali menggelincirkan seseorang kepada sikap egois dan hanya mementingkan diri sendiri.

Itulah sebabnya Allah mewajibkan setiap muslim berdakwah, agar mantap merealisasikan misi keberadaannya di muka bumi. Kewajiban tersebut bahkan sudah kita sandang sejak *akil baligh*. “*Hai anakku, dirikanlah sholat dan suruhlah (manusia) mengerjakan yang baik dan cegahlah (mereka) dari perbuatan yang mungkar dan bersabarlah terhadap apa yang menimpa kamu. Sesungguhnya yang demikian itu termasuk hal-hal yang diwajibkan (oleh Allah)*” (QS. 31 : 18).

Dakwah adalah jalan orang-orang yang mulia sepanjang masa. *Saking* mulianya jalan tersebut, Allah SWT sampai menyebutnya sebagai jalan “yang terbaik”. “*Siapakah yang lebih baik perkataannya daripada orang yang menyeru kepada Allah, mengerjakan amal shaleh dan berkata: “Sesungguhnya aku termasuk orang-orang yang berserah diri*?” (QS. 41 : 33). Karena itu, amat ironis jika ada seorang muslim yang secara sadar meninggalkan jalan dakwah.

Untuk berdakwah, kita perlu memahami tahapan dakwah. Secara umum, ada dua tahapan dakwah, yakni dakwah umum (*‘ammah*) dan dakwah khusus (*khossoh*). Dakwah *‘ammah* adalah dakwah yang ditujukan kepada masyarakat umum tanpa adanya hubungan yang intensif antara *da’i* (orang yang berdakwah) dengan *mad’u* (orang yang didakwahi). Sebagian besar fenomena dakwah yang ada di masjid-masjid dan media massa adalah dakwah *‘ammah*. *Follow up* (kelanjutan) dari dakwah *‘ammah* adalah dakwah *khossoh*. Yakni dakwah kepada orang-orang terbatas yang ingin bersungguh-sungguh mengamalkan Islam. Hubungan antara *da’i* dan *mad’u* berlangsung intensif pada dakwah *khossoh*. Umumnya, *mad’u* pada dakwah tahapan khusus ini dikumpulkan dalam kelompok-kelompok kecil berjumlah 3-12 orang yang disebut dengan *halaqah* (lingkaran). Di beberapa kalangan *halaqah* juga disebut dengan pengajian kelompok, mentoring, *ta’lim, usroh, liqo’*, dan lain-lain. Di dalam halaqah inilah *murobbi* (pembina) berada.

Pengertian *murobbi*

Murobbi adalah seorang *da’i* yang membina *mad’u* dalam *halaqah*. Ia bertindak sebagai *qiyadah* (pemimpin), ustadz (guru), *walid* (orang tua), dan *shohabah* (sahabat) bagi *mad’u*nya. Peran yang multifungi itu menyebabkan seorang *murobbi* perlu memiliki berbagai keterampilan, antara lain keterampilan memimpin, mengajar, membimbing, dan

bergaul. Biasanya, keterampilan tersebut akan berkembang sesuai dengan bertambahnya pengetahuan dan pengalaman seseorang sebagai *murobbi*.

Peran *murobbi* berbeda dengan peran ustadz, muballigh atau penceramah pada tataran dakwah *'ammah*. Jika peran muballigh titik tekannya pada penyampaian materi-materi Islam secara menarik dan menyentuh hati, maka *murobbi* memiliki peran yang lebih kompleks daripada muballigh. *Murobbi* perlu melakukan hubungan yang intensif dengan *mad'u*nya. Ia perlu mengenal "luar dalam" *mad'u*nya melalui hubungan yang dekat dan akrab. Ia juga memiliki tanggung jawab untuk membantu permasalahan *mad'u*nya sekaligus bertindak sebagai pembina mental, spritual, dan (bahkan) jasmani *mad'u*nya. Peran ini relatif tidak ada pada diri seorang muballigh. Karena itulah, mencetak *murobbi* sukses lebih sulit daripada mencetak muballigh sukses.

Dalam skala makro, keberadaan *murobbi* sangat penting bagi keberlangsungan perjuangan Islam. Dari tangan *murobbi*lah lahir kader-kader dakwah yang tangguh dan handal memperjuangkan Islam. Jika dari tangan muballigh lahir orang-orang yang "melek' terhadap pentingnya Islam dalam kehidupan, maka *murobbi* melajutkan kondisi "melek" tersebut menjadi kondisi terlibat dan terikat dalam perjuangan Islam. Urgensi *murobbi* dalam perjuangan Islam bukan hanya retorika belaka, tapi sudah dibuktikan dalam sejarah panjang umat Islam. Dimulai oleh Nabi Muhammad saw sendiri ketika beliau menjadi *murobbi* bagi para sahabatnya. Kemudian dilanjutkan dengan para ulama *salaf* (terdahulu) dan *khalaf* (terbelakang), sampai akhirnya dipraktekkan oleh berbagai *harakah* (gerakan) Islam di seluruh belahan dunia hingga saat ini. Tongkat esatafeta perjuangan Islam tersebut dilakukan oleh para *murobbi* yang sukses membina kader-kader dakwah yang tangguh.

Pada intinya, umat Islam tak mungkin mencapai cita-citanya jika dari tubuh umat Islam itu sendiri belum lahir sebanyak-banyaknya *murobbi* handal yang ikhlas mengajak umat untuk memperjuangkan Islam.

Keutamaan *murobbi*

Mengingat begitu pentingnya peran *murobbi* dalam keberlangsungan eksistensi umat dan dakwah, sudah seharusnya kita memiliki keseriusan untuk mencetak *murobbi-murobbi* sukses. Namun ternyata mencetak *murobbi* sukses bukanlah hal yang mudah. Ada berbagai kendala yang menghadang. Kendala tersebut dapat dikelompokkan dalam tiga bagian.

1. Kendala kemauan

   Yakni kendala berupa belum munculnya kesadaran dan motivasi yang tinggi dari sebagian kita untuk menjadi *murobbi*. Mungkin disebabkan belum tahu pentingnya *murobbi*, belum percaya diri untuk menjadi *murobbi*, atau karena tidak menganggap prestisius peran *murobbi* dalam masyarakat.
2. Kendala kemampuan

   Yakni kendala berupa minimnya pengetahuan dan pengalaman menjadi *murobbi*. Memang, menjadi *murobbi* membutuhkan berbagai kemampuan yang perlu terus ditingkatkan. Beberapa kemampuan yang perlu dimiliki, misalnya pengetahuan agama, dakwah, pendidikan, organisasi, manajemen, psikologi, dan lain-lain. Kemampuan ini masih terbatas dimiliki oleh kebanyakan umat.
3. Kendala kesempatan

Yakni kendala ketiadaan waktu dan kesempatan untuk menjadi *murobbi*. Kehidupan dunia yang penuh godaan materi ini membuat orang terlena untuk mengejarnya, sehingga tak punya waktu untuk memikirkan hal-hal yang strategis. Termasuk di dalamnya tak punya waktu untuk serius menjadi *murobbi*. Padahal keberlangsungan eksistensi umat sangat tergantung pada keberadaan *murobbi-murobbi* handal.

Mestinya, berbagai kendala tersebut dapat diatasi dengan kekuatan iman dan taqwa kepada Allah swt. Tanpa kekuatan iman dan taqwa, obsesi menjadi *murobbi* sukses menjadi musykil dilakukan.

Selain dengan iman dan taqwa, untuk mengatasi berbagai kendala itu kita juga perlu menyadari beberapa keutamaan menjadi *murobbi*, diantaranya :

1. Melaksanakan kewajiban syar'i.
   Menuntut ilmu wajib hukumnya dalam Islam. Apalagi jika yang dituntut itu ilmu Islam. Cara yang paling efektif menuntut ilmu Islam adalah dengan *halaqah*, seperti yang dicontohkan Nabi Muhammad saw. Menurut kaidah fiqih, jika pelaksanaan kewajiban membutuhkan sarana, maka sarana itu menjadi wajib untuk diadakan. Logikanya, jika menuntut ilmu Islam itu wajib dan cara yang paling efektif menuntut ilmu Islam adalah *halaqah*, maka *halaqah* menjadi wajib untuk diadakan.
   Halaqah tidak akan berjalan efektif tanpa adanya dua pihak, pembina (*murobbi*) dan peserta (*mad'u*). Karena itu, menjadi *murobbi* dan *mad'u* menjadi wajib juga. Allah berfirman : "..*Hendaklah kamu menjadi orang-orang robbani, karena kamu selalu mengajarkan Al Kitab dan disebabkan kamu tetap mempelajarinya*" (QS. 3 :79). Pada ayat tersebut, Allah menyuruh setiap muslim menjadi *murobbi* (mengajarkan Al Kitab) dan menjadi *mad'u* (mempelajari Al Kitab). Tidak boleh hanya mau menjadi *mad'u* saja, tapi tidak mau menjadi *murobbi*. Jadi kesimpulannya, setiap muslim wajib mengupayakan dirinya untuk menjadi *murobbi*.
2. Menjalankan sunnah rasul.
   Rasulullah saw telah membina sahabat-sahabatnya dalam majelis zikir atau *halaqah*. Rasulullah membina *halaqah* selama hidupnya, baik ketika di Mekah (contohnya di Darul Arqom) maupun di Madinah (contohnya majelis ta'lim di Masjid Nabawi). Jadi, menjadi *murobbi* berarti melaksanakan sunnah rasul (kebiasaan Rasulullah saw). *"Sebagaimana (Kami telah menyempurnakan nikmat Kami kepadamu) Kami telah mengutus kepadamu Rasul di antara kamu yang membacakan ayat-ayat Kami kepada kamu dan mensucikan kamu dan mengajarkan kepadamu Al Kitab dan hikmah (Sunnah Rasul), serta mengajarkan kepada kamu apa yang belum kamu ketahui"* (QS. 2 : 151).
3. Mendapatkan pahala yang berlipat ganda.
   Barangsiapa yang mengajarkan Islam kepada orang lain maka ia akan mendapatkan pahala. Semakin efektif sarana pengajarannya, semakin berlipat ganda pahala yang akan didapatkan. *Halaqah* adalah sarana yang paling efektif untuk mengajar Islam. Karena itu, menjadi *murobbi* akan mendapatkan pahala yang berlipat ganda.
4. Mencetak pribadi-pribadi unggul

Nabi Muhammad saw adalah *murobbi* yang telah berhasil mencetak generasi terbaik sepanjang masa. Oleh sebab itu, menjadi *murobbi* berarti turut membina pribadi-pribadi unggul harapan umat dan bangsa. Sangat aneh jika seorang muslim tidak mau menjadi *murobbi* padahal ia sebenarnya sedang melakukan tugas yang besar dan penting bagi masa depan umat dan bangsa.

5. Belajar berbagai keterampilan
   Dengan membina, seorang *murobbi* akan belajar tentang berbagai hal. Misalnya, ia akan belajar tentang bagaimana cara meningkatkan kepercayaan diri, komunikasi, bergaul, mengemukakan pendapat, mempengaruhi orang lain, merencanakan sesuatu, menilai orang lain, mengatur waktu, mengkreasikan sesuatu, mendengar pendapat orang lain, mempercayai orang lain, dan lain sebagainya. Pembelajaran tersebut belum tentu didapatkan di sekolah formal. Padahal manfaatnya begitu besar, bukan hanya akan meningkatkan kualitas pembinaan selanjutnya, tapi juga bermanfaat untuk kesuksesan hidup seseorang.
6. Meningkatkan iman dan taqwa.
   Dengan menjadi *murobbi*, seseorang akan dapat meningkatkan iman dan taqwanya kepada Allah SWT. Secara psikologis, orang yang mengajarkan orang lain akan merasa seperti menasehati dirinya sendiri. Ia akan berupaya meningkatkan iman dan taqwanya kepada Allah seperti yang ia ajarkan kepada orang lain. Dampaknya, hidupnya akan menjadi tenang karena dekat dengan Allah dan terhindar dari kemaksiatan.
7. Merasakan manisnya ukhuwah
   Untuk mencapai sasaran-sasaran *halaqah*, *murobbi* dituntut mampu bekerjasama dengan peserta *halaqah*. Kerjasama tersebut akan berbuah pada manisnya ukhuwah Islamiyah di antara *murobbi* dan *mad'u*. Betapa banyak orang Islam yang tidak dapat merasakan manisnya ukhuwah. Namun dengan menjadi *murobbi*, seorang muslim akan berpeluang untuk merasakan manisnya ukhuwah.

Dengan mengetahui berbagai keutamaan murobbi tersebut, tak alasan lagi bagi kita untuk mengelak menjadi *murobbi*. Kita harus berupaya sekuat tenaga untuk menjadikan diri kita sebagai *murobbi* yang sukses membina *mad'u*. Inilah pekerjaan besar yang masih banyak "lowongannya". Inilah tugas besar yang menanti kita untuk meresponnya.

Syarat *Murobbi*

Lalu siapa saja yang boleh menjadi *murobbi*? Sebenarnya setiap orang Islam boleh dan berhak menjadi *murobbi*. Tidak ada alasan untuk melarang seseorang menjadi *murobbi*. Sebab menjadi *murobbi* adalah bagian dari pekerjaan dakwah. Dan dakwah merupakan kewajiban setiap muslim. Jadi setiap muslim boleh saja menjadi *murobbi* sebagai salah satu pelaksanaan kewajiban dakwahnya.

Namun agar *murobbi* tidak mengalami kesulitan dalam membina *mad'u*nya, ia perlu memenuhi beberapa persyaratan, antara lain:

1. Memiliki pengetahuan tentang Islam sebagai *minhajul hayah* (metode hidup), khususnya menguasai kurikulum *halaqah* (yang biasanya dibuat oleh jama'ah).
2. Mempunyai kemampuan membaca dan menulis huruf Arab, meskipun tingkat dasar.

3. Tidak terbata-bata dalam membaca Al Qur'an.
4. Mempunyai kemampuan mengorganisir.
5. Mempunyai kemampuan merespon dan menyelesaikan masalah.
6. Mempunyai kemampuan menyampaikan ide dan pengetahuannya kepada orang lain.
7. Berusaha menghiasi dirinya dengan akhlaq Islami, khususnya akhlaq sebagai seorang *murobbi.*

Tugas dan hak *murobbi*

Sebagai pemimpin dalam *halaqah*, *murobbi* perlu memahami tugas-tugasnya. Tugas *murobbi* adalah :

1. Memimpin pertemuan.
2. Mengambil keputusan dalam *syuro' halaqah.*
3. Menasehati dan mengupayakan pemecahan masalah *mad'u.*
4. Mempertimbangkan berbagai usulan dan kritik *mad'u.*
5. Mengawasi dan mengkoordinir penghimpunan dan penyaluran infaq.
6. Menghidupkan suasana ruhiyah, fikriyah dan da'wiyah dalam *halaqah*.
7. Membangun kinerja *halaqah* yang solid, sehat, dinamis, produktif dan penuh ukhuwah.
8. Memahami dan menguasai kondisi *mad'u* serta meningkatkan potensi mereka.
9. Meneruskan dan mensosialisasi informasi dan kebijakan jama'ah.
10. Mengupayakan terealisirnya berbagai program *halaqah* dan jama'ah dalam lingkup *halaqah*.

Untuk melaksanakan tugas tersebut, murobbi mempunyai hak untuk :

1. Didengar dan ditaati.
2. Dimintai pendapat.
3. Dihargai dan dihormati.
4. Mengajukan permintaan bantuan untuk melaksanakan tugas.
5. Memutuskan kebijakan.
6. Membentuk kepengurusan *halaqah.*

Tujuan dan sasaran *halaqah*

Semua tugas dan hak *murobbi* tersebut diarahkan untuk mencapai tujuan *halaqah*, yakni membentuk pribadi Islami dan da'iyah (*Syakhsiyah Islamiyah wad da'iyah*).

Tujuan tersebut dijabarkan dalam empat sasaran *halaqah*, yaitu :

1. Tercapainya 10 *muwashofat* (sifat-sifat) tarbiyah
    a. Aqidah yang bersih (*salimul aqidah*)
    b. Ibadah yang benar (*shohihul ibadah*)
    c. Akhlaq yang kokoh (*matinul khuluq*)
    d. Penghasilan yang baik dan cukup (*qodirul 'alal kasbi*)
    e. Pikiran yang berwawasan (*mutsafaqul fikr*)
    f. Tubuh yang kuat (*qowiyul jism*)
    g. Mampu memerangi hawa nafsu (*mujahidu linafsihi*)

h. Mampu mengatur segala urusan (*munazhom fi syu'unihi*)
i. Mampu memelihara waktu (*haritsun 'ala waqtihi*)
j. Bermanfaat bagi orang lain (*nafi'un lighoirihi*)

2. Tercapainya ukhuwah Islamiyah
3. Tercapainya produktifitas dakwah (berupa tumbuhnya da'i dan *murobbi* baru)
3. Tercapainya pengembangan potensi *mad'u*

Alasan sistematika penulisan

Di dalam buku ini, kami menguraikan 114 tips (kiat) menjadi *murobbi* sukses. Tips sebanyak 114 ini sebenarnya dapat dikurangi atau ditambahkan lagi, tapi kami sengaja membatasinya menjadi 114 tips agar sama dengan jumlah surah dalam Al Qur'an. Kami berharap dengan kesamaan jumlah ini Anda lebih mudah mengingatnya. Kami juga berharap agar kesamaan jumlah 114 ini, ruh Al Qur'an dapat "berpindah" kepada Anda, para pembaca, khususnya kepada mereka yang ingin menjadi *murobbi* sukses. Kami berharap semoga amal mereka selalu diiringi dengan semangat Al Qur'an.

Kami juga membagi buku ini dalam 10 bagian, yakni :

Bagian I : Tips Persiapan
Bagian II : Tips Meningkatkan Kredibilitas dan Wibawa
Bagian III : Tips Menarik Simpati *Mad'u*
Bagian IV : Tips Memahami *Mad'u*
Bagian V : Tips Menumbuhkan Solidaritas
Bagian VI : Tips Meningkatkan Disiplin
Bagian VII : Tips Memberikan Tugas
Bagian VIII : Tips Meningkatkan *Ruhiyah*
Bagian IX : Tips Mendinamiskan Sistem *Halaqah*
Bagian X : Tips Lain-Lain

Pembagian tersebut untuk memberikan kesempatan kepada Anda melakukan *jeda* (istirahat) ketika membaca buku ini. Selain itu, untuk mempermudah Anda mencari tips tertentu yang sesuai dengan kebutuhan Anda. Namun jika pembaca memperhatikan, sebenarnya pembagian tersebut kurang tepat untuk beberapa tips. Ada beberapa tips yang mungkin cocok dimasukkan dalam beberapa bagian. Mungkin juga ada beberapa tips yang menurut Anda kurang pas ditempatkan pada bagian tertentu. Hal ini dapat kami maklumi. Yang penting bagi kami, pesan kami dapat sampai kepada Anda, tanpa terlalu mempersoalkan di bagian mana sebaiknya tips tersebut ditempatkan.

Di setiap tips, kami juga menyampaikan dalil Al Qur'an dan Hadits atau kata-kata bijak dari beberapa ulama dan tokoh dakwah. Tujuannya agar Anda mendapatkan nuansa yang lebih luas dari tips yang kami sampaikan. Mudah-mudahan hal tersebut bermanfaat untuk menambah pengetahuan dan keyakinan kita tentang pentingnya penggunaan tips tersebut dalam mengelola *halaqah*.

Kami juga memohon maaf jika dalam sumbangan kecil kami ini masih ada hal-hal yang kurang berkenan. Kami tidak mengklaim bahwa apa yang kami sampaikan ini merupakan satu-satunya cara yang harus digunakan untuk menjadi *murobbi* sukses. Mungkin, para *murobbi* lain mempunyai tips berbeda yang juga berhasil mengantarkan *mad'u-mad'u*nya menjadi kader dakwah yang *iltizam* (komitmen) kepada Islam.

Akhirul kalam, kami kembalikan semuanya kepada Allah SWT. Kami memohon taufik dan pertolongan Allah. Sesungguhnya Dia mampu berbuat apa saja yang dikehendakinya.

Bagian I :

TIPS PERSIAPAN

1. Luruskan niat Anda

“Kecuali orang-orang yang taubat dan mengadakan perbaikan dan berpegang teguh pada (agama) Allah dan tulus ikhlas (mengerjakan) agama mereka karena Allah. Maka mereka itu adalah bersama-sama orang yang beriman dan kelak Allah akan memberikan kepada orang-orang yang beriman pahala yang besar (QS. 4 : 146).

Hal yang pertama harus dilakukan sebelum Anda melakukan berbagai tips *murobbi* sukses adalah meluruskan niat. Niat merupakan pangkal diterimanya amal. Percuma Anda beramal kalau niat tidak ikhlas. Luruskan niat Anda dalam membina semata-mata karena Allah SWT (ikhlas). Semata-mata karena perintah Allah SWT. Allah memerintahkan Anda untuk menjadi da’i dan *murobbi*. *“Siapakah yang lebih baik perkataannya daripada orang yang menyeru kepada Allah (berdakwah), mengerjakan amal yang saleh dan berkata, “Sesungguhnya aku termasuk orang-orang yang berserah diri?”* (QS. 41:33).

Lakukan pembinaan (memegang *halaqah*) karena mengharap ridho Allah SWT. Tepis jauh-jauh niat selain ikhlas, seperti niat ingin populer, ingin mendapatkan pengikut, ingin mengisi waktu luang, ingin mendapatkan ilmu, ingin dipuji oleh orang lain, apalagi ingin mendapatkan uang! *Istighfar*lah kepada Allah jika timbul percikan niat ke arah itu.

Bagaimana jika niat kita belum ikhlas, misalnya membina karena disuruh *murobbi* atau jama’ah? Apakah kita harus menghentikan amal? Jika niat belum ikhlas, lakukan terus pembinaan sambil Anda berusaha meluruskan niat. Jangan berhenti beramal gara-gara merasa niat tidak ikhlas. Hal itu merupakan godaan syetan. Berbuatlah terus sambil terus *istghfar,* dan berdoalah kepada Allah agar ia membantu Anda mengikhlaskan niat.

2. Jangan lupa mempersiapkan materi

“Da’i harus memiliki argumen yang kuat untuk mendukung makna yang diutarakan dan harus memperhatikan kesesuaian argumen dengan makna tersebut. Ia memiliki keluasan dalam memilih argumen, sebab ayar-ayat Al Qur’an, hadits-hadits Rasul, sirah Nabawiyah yang harum, dan sejarah Islam adalah argumen yang kuat yang dapat digunakan untuk memperkuat pembicaraan” (Musthafa Masyhur).

Salah satu kebiasaan buruk *murobbi* yang sering dijumpai adalah tidak mempersiapkan materi. Mereka tampil spontan. Mungkin merasa *mad’u* sudah *tsiqoh* (percaya) dengan mereka, sehingga tidak *bakalan* hengkang. Padahal Shakespeare pernah mengingatkan, “Barangsiapa naik panggung tanpa persiapan, ia akan turun

panggung dengan kehinaan". Hasilnya, *mad'u* mungkin tidak hengkang. Tapi penyajian materi terasa hambar, monoton dan tidak aktual, karena tidak dipersiapkan sebelumnya. Akhirnya, *mad'u* lama kelamaan merasa bosan dan merasa tidak bertambah wawasannya. *Mad'u* jadi suka absen, atau paling tidak hadir tanpa antusias yang tinggi.

Karena itu, persiapkanlah materi yang akan Anda sampaikan di *halaqah*. Persiapkan walau hanya sebentar (10-15 menit). Idealnya, persiapan yang perlu Anda lakukan minimal 60 menit, agar Anda dapat mempersiapkan materi lebih komprehensif. Siapkan dalil *naqli* (dalil dari Al Qur'an dan Hadits) dan *aqli* (dalil secara rasional), data dan fakta terbaru, ilustrasi dan perumpamaan, contoh-contoh kasus, bahan humor, pertanyaan yang mungkin diajukan, bahasa non verbal yang perlu dilakukan, metode belajar yang cocok dan media belajar yang diperlukan.

Dengan persiapan prima, niscaya Anda akan tampil di *halaqah* bagaikan aktor kawakan yang mampu menyedot perhatian penonton (*mad'u*).

3. Catat apa yang akan Anda bicarakan dengan *mad'u*

"Dan hendaklah ia rapi dalam segala urusannya" (Musthafa Masyhur).

Selain mempersiapkan materi, hal yang perlu Anda persiapkan sebelum mengisi *halaqah* adalah mencatat apa yang akan Anda bicarakan dengan *mad'u*. Misalnya, mencatat apa saja yang akan dievaluasi, apa saja informasi dan instruksi yang akan disampaikan, atau siapa yang akan Anda ajak bicara tentang sesuatu hal.

Dengan mencacat, Anda akan ingat apa yang akan Anda bicarakan dengan *mad'u*. Tapi jika mengandalkan ingatan, Anda akan lupa karena saking banyaknya hal yang perlu Anda sampaikan kepada *mad'u*. Kelupaan tersebut dapat berakibat fatal, jika yang akan Anda bicarakan adalah hal yang penting dan mendesak. Anda mungkin terpaksa membicarakannya di luar *halaqah* via telpon. Hasilnya, tentu tidak seefektif jika Anda sampaikan secara tatap muda di depan *halaqah*. *Nah*.. agar tidak lupa, catat apa yang akan Anda sampaikan kepada *mad'u* di buku atau di kertas Anda sebelum Anda mengisi *halaqah*.

4. Persiapkan fisik Anda

Sesungguhnya badanmu memiliki hak atas dirimu (HR. Bukhari dan Muslim).

Lho, apa hubungannya fisik dengan *murobbi*? Persiapan fisik bukan berarti Anda sebagai *murobbi* harus gagah dan kekar seperti Ade Rai (seorang binaragawan) atau lemah gemulai seperti Cleopatra (ratu cantik dari Mesir Kuno). Tapi yang dimaksud persiapan fisik disini adalah seorang *murobbi* harus sehat dan segar, terutama menjelang mengisi *halaqah*. Jika tampang Anda lesu dan lelah saat mengisi *halaqah*, hal itu dapat berdampak pada suasana *halaqah* yang lesu seperti tampang Anda.

Kelelahan sebelum mengisi *halaqah* juga dapat berdampak pada munculnya rasa malas dan jenuh. Misalnya, sebelum mengisi *halaqah* Anda sudah terlalu letih dengan

berbagai aktivitas, sehingga ketika mau *halaqah* tinggal *capenya doang*. Akhirnya, Anda jadi malas mengisi *halaqah*. Kemudian membuat seribu satu alasan untuk membenarkan ketidakhadiran Anda dalam *halaqah*. Hal ini, jika dibiasakan, tidak akan sehat bagi perkembangan *halaqah* Anda.

Karena itu, hindari kondisi fisik yang terlalu lelah dan letih sebelum mengisi *halaqah*. Caranya, dengan istirahat yang cukup (jika perlu tidur dulu). Hindari aktivitas yang terlalu padat dan melelahkan sebelum mengisi *halaqah*. Kalau perlu, pindahkan sebagian aktivitas Anda ke hari lain agar waktu Anda lebih luang sebelum mengisi *halaqah*.

Selain itu, agar jangan sering absen karena sakit, Anda perlu berolahraga secara teratur, juga istirahat yang cukup dan makan makanan bergizi.

5. Tingkatkan kepercayaan diri Anda

"Janganlah kamu bersikap lemah, dan janganlah (pula) kamu bersedih hati, padahal kamulah orang-orang yang paling tinggi (derajatnya), jika kamu orang-orang yang beriman" (QS. 3 : 139).

Persiapan materi dan persiapan fisik tak akan banyak berarti jika Anda *minder* ketika mengisi *halaqah*. Semua yang akan Anda sampaikan jadi buyar. Rencana Anda jadi berantakan. Memang, kepercayaan diri yang tinggi amat penting ketika kita ingin berbicara di depan banyak orang. Bahkan kepercayaan diri yang tinggi dapat menutupi kekurangan kita (seperti tidak siap materi atau kelelahan fisik).

Oleh karena itu, tingkatkan kepercayaan diri Anda, terutama sebelum mengisi *halaqah*. Caranya dengan banyak mengingat-ingat kelebihan dan prestasi Anda, membayangkan kesuksesan yang akan Anda dapatkan, meyakini bahwa Anda lebih baik dari yang Anda kira, dan meyakini bantuan Allah kepada orang-orang yang berdakwah.

Jika di tengah-tengah penampilan Anda mengisi *halaqah* muncul perasaan gugup dan *minder*, buang jauh-jauh pikiran itu. Yakini bahwa hal itu merupakan godaan syetan. Yakini juga bahwa orang yang ada di hadapan Anda pasti memiliki kekurangan. Bahkan kekurangannya mungkin lebih banyak dari yang Anda kira. Kalau perlu, Anda bayangkan mereka dengan hal-hal yang lucu. Misalnya, dengan memvisualisikan mereka seperti bayi-bayi yang lucu, anak-anak yang manja, remaja idiot, orang tua cerewet, kakek nenek ompong, dan lain-lain. Dengan membayangkan yang lucu, kegugupan Anda akan sirna. Kepercayaan diri Anda akan meningkat.

6. Belajarlah jadi *murobbi* dengan *mad'u* yang derajatnya lebih "rendah"

"dan rendahkanlah dirimu terhadap orang-orang yang mengikutimu, yaitu orang-orang yang beriman" (QS. 26 : 215).

Ada satu tips yang dapat dilakukan jika Anda merasa tidak PD (Percaya Diri) membina. Latihlah kepercayaan diri Anda dengan membina *halaqah* yang derajatnya

lebih “rendah”. Misalnya, jika Anda mahasiswa dan belum PD membina mahasiswa, tangani lebih dulu anak-anak SMU. Kalau itu pun belum PD juga, cari *mad’u* yang lebih rendah lagi, yakni anak-anak SMP. Jika itu pun belum PD, cari *mad’u* anak-anak SD atau TK. Tentu pada saat menangani anak SD atau TK namanya bukan lagi *halaqah*, tapi TPA (Taman Pendidikan Al Qur’an). *Nah*....jika nanti sudah PD menangani *mad’u* yang derajatnya lebih “rendah”, baru mencoba menangani *mad’u* yang derajatnya “sama” (misalnya sesama mahasaiswa). Bahkan jika PD sudah prima, Anda bisa menangani *mad’u* yang derajatnya lebih “tinggi” daripada Anda. Misalnya, jika Anda mahasiswa, Anda berani membina lulusan sarjana atau menangani para eksekutif.

Jadi, latihlah PD Anda secara berangsur-angsur, *Insya Allah* Anda akan menjadi *murobbi* yang PD membina. Ingat! Muhammad Ali menjadi petinju besar bukan karena langsung bertanding dengan petinju kaliber dunia, tapi mulai dari menghadapi petinju kelas “kampung”. Karena itu, jika Anda kurang PD membina, carilah lebih dahulu *sparring partner* yang derajatnya lebih “rendah” dari Anda.

7. Siapkan materi cadangan

“Dan siapkanlah untuk menghadapi mereka kekuatan apa saja yang kamu sanggupi…” (QS. 8 : 60).

Ibarat tentara yang akan berperang membawa senjata cadangan, *murobbi* juga perlu demikian. Anda sebagi *murobbi* perlu menyiapkan materi cadangan. Mengapa? Kadangkala kondisi *halaqah* tidak sesuai dengan yang kita bayangkan. Misalnya, Anda berharap semua *mad’u* hadir tapi ternyata yang hadir hanya segelintir, sehingga Anda merasa sayang jika memberikan materi tanpa didengar oleh semua *mad’u*. Atau ketika Anda mengobrol dengan *mad’u* sebelum acara *halaqah* dimulai, ternyata ada masalah mendesak yang perlu segera diberikan solusi melalui *taujih* (pemberian materi). Atau karena sesuatu hal, waktu Anda menyampaikan materi menjadi sangat sempit. *Nah!* Pada saat-saat seperti itu materi yang Anda persiapkan mungkin kurang relevan lagi untuk disampaikan, sehingga Anda perlu menyampaikan materi lain yang lebih cocok dengan perubahan situasi *halaqah* yang mendadak. Disinilah pentingnya Anda menyiapkan materi cadangan. Kalau bisa, materi cadangan yang dipersiapkan lebih dari satu materi. Sebaiknya juga, materi cadangan adalah materi yang singkat, praktis, dan tidak terlalu banyak menggunakan dalil atau data.

8. Simpan *stock* materi seperti dokumen berharga

“Begitulah hendaknya seorang akh, ia selalu rapi dalam semua urusannya, di rumah, di tempat kerja dan kantornya serta semua urusannya” (Musthafa Masyhur)

Bagaimana agar Anda menjadi *murobbi* yang kompeten di mata *mad’u*? Salah satu caranya adalah mempunyai *stock* (persediaan) materi yang banyak, sehingga tidak

terkesan Anda "kehabisan" materi. Dengan *stock* materi yang banyak, Anda dapat membina *mad'u* selama bertahun-tahun, mungkin malah puluhan tahun (jika perlu).

Biasanya, *murobbi* mendapatkan materi secara estafeta dari struktur dakwah di atasnya. *Nah*…jika Anda mendapatkannya, simpan materi dengan baik layaknya dokumen berharga. Kalau perlu simpan di tempat khusus. Sebaiknya, *stock* materi disimpan dalam file-file sesuai dengan urutan pokok bahasan atau jenjang *halaqah*, sehingga ketika Anda membutuhkannya mudah mencarinya. Jaga agar catatan atau file materi Anda tidak rusak dan hilang. Jika ada yang meminjamnya, segera minta kembali.

Selain sebagai persiapan untuk memberikan materi kepada *mad'u*, *stock* materi juga berguna sebagai bahan referensi untuk "meramu" materi baru yang lebih sesuai dengan kebutuhan *mad'u*.

9. Sabarlah terhadap proses perkembangan *mad'u*

"Dan Kami jadikan di antara mereka itu pemimpin-pemimpin yang memberi petunjuk dengan perintah Kami ketika mereka sabar. Dan adalah mereka meyakini ayat-ayat Kami" (QS. 32 : 24).

Sebagai *murobbi*, Anda harus mempunyai *stock* (persedian) sabar yang banyak. Terutama sabar terhadap proses perkembangan *mad'u*. Sebab jika tidak sabar, Anda akan cepat kecewa, stres, dan uring-uringan sendiri melihat berbagai polah *mad'u* yang seringkali tidak sesuai dengan harapan Anda.

Ketika membina, Anda menghadapi manusia yang heterogen pemahamannya terhadap Islam. Ada yang cepat berubah (dan ini yang menggembirakan), tapi ada juga yang lambat. Kepada *mad'u* yang lambat ini, *murobbi* harus sabar menghadapinya. Jangan cepat pesimis dan putus asa. Apalagi "memecatnya" dari *halaqah*, karena Anda tak tahan dengan polahnya.

Dalam realitanya, Anda akan sering menjumpai *mad'u* yang terlihat lambat berubah. Terhadap *mad'u* semacam ini, Anda jangan cepat menyimpulkan bahwa ia tidak prospektif. Justru *mad'u* semacam ini yang seringkali lebih bertahan lama dalam *halaqah* dan lebih prospektif untuk dakwah di kemudian hari. Sebaliknya, *mad'u* yang di awal *halaqah* terlihat antusias dan cepat berubah, malah seringkali justru cepat juga minggat dari *halaqah*. Jika pun bertahan, ia lebih banyak "menyumbang" masalah daripada "menyumbang" solusi. Karena itu, sabarlah terhadap proses perkembangan *mad'u*. Jangan cepat menyimpulkan dan jangan cepat putus asa terhadap *mad'u* yang terlihat lambat berubah.

10. Beri angka 10 di dahi *mad'u*

"Kamu adalah umat terbaik yag dilahirkan untuk manusia, menyuruh kepada yang ma'ruf dan mencegah dari yang munkar, dan beriman kepada Allah" (QS. 3 : 110)

Apa maksudnya? Apakah maksudnya Anda mencoretkan angka 10 di dahi *mad'u* dengan spidol? Tentu saja bukan. Maksudnya, Anda selalu membayangkan *mad'u* dengan pandangan optimis bahwa mereka akan menjadi orang-orang besar kelak. Anda optimis mereka akan menjadi orang-orang sukses di kemudian hari. Anda yakin mereka akan berubah lebih baik lagi. Angka 10 melambangkan optimisme Anda yang besar terhadap mereka.

Sebagai *murobbi* Anda harus yakin *mad'u* lebih banyak kelebihannya daripada kekurangannya. Anda harus optimis mereka akan berhasil dibina. Anda harus yakin mereka bukanlah sembarang orang, tapi calon pemimpin bangsa dan umat. Sikap optimisme ini akan mempengaruhi perilaku Anda ketika membina mereka. Sebab menurut pakar kepemimpinan, jika pemimpin ingin merubah orang mulailah dari perubahan paradigma terhadap orang tersebut. Jika pemimpin memiliki paradigma bahwa orang yang ia bina dapat berubah, maka orang tersebut akan berubah sesuai dengan apa yang ia persepsikan. Sebaliknya, jika seorang pemimpin pesimis anak buahnya akan berubah menjadi lebih baik, maka seperti itulah yang akan terjadi.

Karena itu, beri angka 10 pada dahi *mad'u* Anda, bukan angka 6. Yakin dan optimislah terhadap perubahan *mad'u* Anda ke arah yang lebih baik lagi, jangan pesimis dan putus asa. Pandanglah *mad'u* Anda bukan seperti apa adanya, tapi seperti apa seharusnya.

11. Yakin akan sukses membina

"Kami percaya bahwa tabir yang memisahkan antara kami dan keberhasilan hanyalah keputusasaan" (Hasan Al Banna).

Keberhasilan itu berawal dari pikiran. Jika kita berpikir akan gagal maka kegagalan akan datang di pelupuk mata. Sebaliknya, jika kita berpikir akan sukses maka kesuksesan akan menjelang. Rasulullah saw adalah *murobbi* yang yakin akan sukses membina. Ia tidak pernah merasa pesimis membina *mad'u*nya. Sejarah mencatat Rasulullah saw berhasil mencetak orang-orang terbaik sepanjang masa. Anda bisa bayangkan, bagaimana orang buta seperti Abdullah Ummu Maktum ra, orang yang cacat seperti Abdulah bin Mas'ud ra, dan orang yang dianggap hina, seperti Bilal bin Robbah ra, dapat tumbuh berkembang menjadi orang-orang terbaik di masyarakatnya. Semua itu tak bisa lepas dari keyakinan Nabi, sebagai murobbi, bahwa ia akan sukses membina *mad'u*nya.

Karena itu, jangan sepelekan keyakinan akan sukses sebelum Anda sukses membina. Anda perlu menanamkan keyakinan tersebut dengan kuat di hati sanubari Anda. Hilangkan keraguan-keraguan akan sukses. Semakin Anda yakin, semakin besar peluang kesuksesan Anda. Mengapa? Karena keyakinan, disadari atau tidak, mengubah sikap dan perilaku Anda. Jika Anda yakin akan sukses, maka sikap dan perilaku Anda akan mengarah kepada kesuksesan. Begitu pun sebaliknya.

Jika pikiran kegagalan masuk ke dalam kepala Anda, segera buang jauh-jauh pikiran itu. Anggap itu sebagai godaan syetan yang ingin menggagalkan tekad Anda menjadi *murobbi* sukses. Syetan menginginkan agar umat ini tidak terbina dengan langkanya para dai dan *murobbi* yang sukses berdakwah.

Bagian II :

TIPS MENINGKATKAN KREDIBILITAS DAN WIBAWA

12. Tambah pengetahuan Anda

"Seorang da'i harus mengetahui berbagai persoalan agama, karena ia akan selalu menghadapi berbagai persoalan agama dan penafsirannya yang dihadapi oleh para pendukungnya. Disamping itu perlu juga memiliki wawasan fikir Islam, agar dapat memandang semua persoalan dan kejadian dengan pandangan Islam dan menghukumnya dengan kacamata Islam" (Musthafa Masyhur).

Sebagai *murobbi*, Anda jangan seperti jalan yang dilalui kendaraan. Artinya, Anda hanya dilalui *mad'u* Anda, karena pengetahuan Anda tertinggal dibandingkan *mad'u*. Mungkin pada awal halaqah, *mad'u* terkagum-kagum dengan pengetahuan Anda, tapi lama kelamaan kekaguman itu hilang. Mengapa? Karena pengetahuan Anda tidak bertambah. *Mad'u* hanya mendapatkan pengetahuan yang sama dari waktu ke waktu. Akhirnya, ia jadi bosan dan tidak antusias untuk *halaqah* karena suasana terlalu monoton. Mungkin ia akan lari dari Anda untuk mencari *murobbi* lain yang pengetahuannya lebih tinggi.

Oleh sebab itu, tambahlah terus menerus pengetahuan Anda, jika tidak ingin ditinggalkan *mad'u* (seperti jalan yang dilalui kendaraan). Banyaklah membaca, berdiskusi, mengikuti seminar, menghadiri forum-forum majelis ilmu, dan lain-lain. Tambahlah pengetahuan Anda dalam berbagai bidang, terutama bidang agama dan sosial. Juga tambahlah pengetahuan di bidang yang sesuai dengan potensi Anda.

Jika pengetahuan Anda tidak bertambah, Anda juga akan bosan menghadiri *halaqah* karena harus mengulang-ulang materi yang sama.

13. Tambah pengalaman Anda

"Sesungguhnya telah berlalu sebelum kamu sunnah-sunnah Allah; Karena itu berjalanlah di muka bumi dan perhatikanlah bagaimana akibat orang-orang yang mendustakan (rasul-rasul)" (QS. 3 : 137).

Semakin tinggi "jam terbang" Anda sebagai *murobbi*, semakin ahli Anda membina. Pengalaman sangat dibutuhkan dalam membina. Persis seperti profesi montir yang semakin terampil kalau berpengalaman. Untuk mengakselarasi pengalaman Anda, sering-seringlah membaca buku tentang cara membina *halaqah* (seperti membaca buku ini, misalnya) dan sering-seringlah berdiskusi antar sesama *murobbi* untuk tukar menukar pengalaman.

Jika Anda pernah gagal membina, janganlah kecewa. Anggap itu sebagai pengalaman berharga. Pelajari faktor-faktor kegagalannya untuk bekal membina di kemudian hari. Cobalah terus membina walau sering gagal. Hindari rasa putus asa.

Apalagi cepat menyimpulkan bahwa Anda tidak berbakat membina gara-gara sering gagal. Percayalah! Semakin sering Anda membina berbagai kelompok *halaqah* (walau sering gagal), semakin terampil Anda membina. Kelak kegagalan Anda akan semakin berkurang karena Anda semakin berpengalaman. Bahkan mungkin suatu saat kelak Anda berhak mendapat gelar Ph.D (Pakar *Halaqah* dan Dakwah).

14. Katakan tidak tahu, jika memang tidak tahu

"…Sesungguhnya manusia itu amat zalim dan amat bodoh" (QS. 33 : 72).

Bila *mad'u* menyampaikan pertanyaan, terutama tentang hukum agama, yang Anda sendiri tak tahu jawabannya, maka katakan saja secara jujur bahwa Anda tak tahu. Jangan *sok tau* untuk menjawab pertanyaan yang memang belum diketahui. Hal itu sama saja menjerumuskan *mad'u* pada pengetahuan yang salah. Dan jika suatu ketika ia tahu jawaban Anda salah, kredibilitas Anda di matanya akan jatuh. Lain kali, ia akan ragu-ragu dengan jawaban Anda terhadap pertanyaan lain, walau jawaban itu benar. *Tsiqoh* (kepercayaan)nya kepada Anda juga bisa goyah gara-gara Anda *sok tau*.

Percayalah! Jika Anda menjawab dengan jujur bahwa Anda tak tahu, maka hal itu tidak akan menjatuhkan wibawa Anda. Justru mereka akan simpati kepada Anda, karena Anda jujur dan tidak *sok tau*. Mereka akan lebih simpati lagi jika Anda kemudian mencoba mencari tahu jawaban pertanyaan tersebut dan kemudian menyampaikannya kepada mereka pada pertemuan selanjutnya.

15. Jangan terlalu banyak bercanda

"Janganlah berbantah-bantahan dengan saudaramu dan jangan bersendau gurau dengannya (HR. Tirmidzi).

Murobbi mestinya dikesankan oleh *mad'u*nya sebagai orang yang serius. Unsur serius harus melekat pada diri *murobbi*, karena *murobbi* adalah pejuang Islam. Seorang pejuang Islam harus serius karena ia sedang mengerjakan pekerjaan yang besar dan penting. Agar tampak serius, *murobbi* jangan terlalu banyak bercanda dengan *mad'u*nya, baik di dalam atau di luar *halaqah*. Sebab hal itu akan memberi kesan sebaliknya, kesan sebagai pelawak, bukan pejuang Islam.

Namun, jangan juga Anda sampai dikesankan *mad'u* sebagai orang yang terlalu serius, bahkan mungkin kaku dan *angker*. Anda perlu dikesankan juga oleh *mad'u* sebagai orang yang ramah dan supel. Untuk itu, sesekali boleh juga Anda bercanda dengan *mad'u*. Bercanda itu seperti garam dalam makanan. Perlu ada, tapi jangan terlalu banyak.

16. Hapal beberapa ayat/hadits "favorit"

"Karenanya, al akh da'i harus selalu bersemangat membekali diri dengan ilmunya, menghafalkan ajat-ayat Qur'an dan hadist Rasul semampunya, selalu mentelaah sirah Nabawiyah dan sejarah Islam. Di situ ia akan mendapatkan bekal bagus yang dapat membantu dakwahnya" (Musthafa Masyhur).

Anda ingin menjadi *murobbi* yang tampak kompeten? Hapalkan sebanyak mungkin ayat dan hadits. Namun, jika Anda tak punya waktu untuk menghapal banyak ayat dan hadits, hapalkan saja beberapa ayat dan hadits "favorit". Yakni ayat dan hadits yang sifatnya umum dan sering diungkap orang. Misalnya, surah 21 : 107, 3 : 85, 2 : 120, 2 : 108, hadits "*ballighu 'anni walau ayah, innamal a'malu bin niyyah, tholabul ilmi faridhotun 'alal muslim*, dan lain-lain.

Dengan menghapal ayat dan hadits "favorit" serta sering menyebutkannya di hadapan *mad'u*, Anda akan tampak lebih kompeten. Kekurangan Anda yang hanya hapal sedikit ayat/hadits akan tertutupi. *Mad'u* tak tahu bahwa Anda sebenarnya hanya punya hapalan yang itu-itu saja. Bahkan mungkin Anda sudah dipanggilnya dengan "ustadz".

Suatu hal yang keliru, jika Anda jarang menyebut ayat dan hadist dalam penyampaian materi Anda. Kredibilitas Anda bisa berkurang, Anda mungkin dianggap *mad'u* kurang layak untuk membina mereka.

17. Berikan informasi eksklusif

"..Dan sampaikanlah berita gembira kepada orang-orang yang beriman" (QS. 61 : 13).

Salah satu cara agar Anda cepat dipercaya *mad'u* adalah memberikannya informasi yang menurutnya eksklusif (istimewa). Informasi eksklusif dapat berupa informasi yang jarang diekspos media massa, informasi yang diekspos media massa tapi Anda mendapatkan informasi "bocoran" yang berbeda, informasi yang menurut *mad'u* adalah *amniyah* (padahal tidak), informasi tentang diri Anda yang belum banyak diketahui orang lain, dan informasi tentang rencana Anda terhadap *halaqah* atau terhadap diri *mad'u*.

Dengan memberikan informasi ekslusif, *mad'u* akan merasa dipercaya oleh Anda, sehingga ia pun akan percaya dengan Anda. Dari kepercayaan tersebut, ia akan lebih terbuka menyampaikan permasalahannya kepada Anda, sehingga Anda dapat lebih cepat dan tepat memahami *mad'u*. Pemahaman yang tepat terhadap *mad'u* akan memudahkan Anda dalam membinanya.

Namun perlu diingat, yang dinamakan informasi ekslusif bagi setiap *mad'u* bisa berbeda-beda. Bagi *mad'u* tertentu suatu informasi mungkin menurutnya eksklusif, tapi bagi *mad'u* lain mungkin tidak.

Selain itu, informasi eksklusif bukanlah informasi bohong (isyu). Jika informasi bohong yang Anda berikan, dan *mad'u* mengetahuinya, maka kredibilitas Anda akan turun. Bukan juga informasi eksklusif itu berupa informasi *amniyah*. Jika itu yang Anda lakukan berarti Anda telah melanggar *amniyah*.

18. Jangan mau dibayar

"Kalau bukan karena murid, guru tidak akan mendapatkan pahala. Oleh karena itu, janganlah Anda meminta upah kecuali dari Allah ta'ala, sebagaimana firman Allah mengisahkan Nuh as, "Wahai kaumku. Aku tidak meminta harta benda kepada kamu (sebagai upah) bagi seruanku. Upahku hanya dari Allah" (QS. 11 : 29) (Imam Al Ghazali).

Murobbi beda dengan penceramah (ustadz). Jika *murobbi* berperan sebagai pembina (orang tua, sahabat, guru, dan pemimpin) bagi *mad'u*, penceramah lebih berperan sebagai guru (ustadz) saja. Hubungan *murobbi* dengan *mad'u* sangat dekat dan berlangsung lama. Sebaliknya hubungan penceramah dengan *mad'u* jauh, bahkan mungkin tidak saling mengenal, dan sifatnya sementara. Karena itu, penceramah boleh mendapat honor ceramah. Sebaliknya, *murobbi* tidak boleh! Mengapa? Jika *murobbi* menerima bayaran (honor) dari *mad'u* dapat dipastikan sikapnya akan sulit obyektif dan sulit bersikap asertif kepada *mad'u*. Jika *mad'u* berbuat salah, ia akan sulit bersikap tegas karena kuatir *mad'u* tersinggung dan "mogok" membayar. Sebaliknya, *mad'u* juga akan meremehkan *murobbi* karena merasa membayarnya. Jika ditegur *murobbi*, mungkin ia berkata (dalam hati), "urusan apa Anda menegur saya. Bukankah kamu saya yang bayar?".

Jika *murobbi* dibayar, hubungan *murobbi* sebagai *qiyadah* (pemimpin dakwah) dan *mad'u* sebagai *jundi* (tentara dakwah) juga akan sulit terealisir. Karena hubungan mereka bukan berdasarkan kesadaran dan keikhlasan untuk mengikat diri dalam *amal jamai*' (aktivitas bersama), tapi berdasarkan pamrih (membayar dan dibayar).

19. Berikan keteladanan dengan kesederhanaan

"Pada hari dipanaskan emas perak itu dalam neraka jahanam, lalu dibakar dengannya dahi mereka, lambung dan punggung mereka (lalu dikatakan) kepada mereka: "Inilah harta bendamu yag kamu simpan untuk dirimu sendiri, maka rasakanlah sekarang (akibat dari) apa yang kamu simpan itu" (QS. 9 : 35).

Keteladanan adalah cara ampuh mempengaruhi orang lain. Karena itu, jadikan keteladanan sebagai senjata utama mempengaruhi *mad'u*. Dari sekian banyak keteladanan yang perlu Anda lakukan, maka sikap sederhana merupakan pilar utamanya. Kenapa? Sebab sikap sederhana sangat efektif untuk membuat orang menaruh rasa hormat kepada pelakunya. Sebaliknya, bermewah-mewahan membuat orang iri dan benci kepada pelakunya. Orang yang suka bermewahan identik dengan orang yang egois dan tidak solider terhadap penderitaan orang lain.

Jika Anda sebagai *murobbi* hidup bermewahan, sulit bagi *mad'u* percaya bahwa Anda serius memperjuangkan nasib umat. Namun jika Anda bersahaja, *mad'u* akan percaya bahwa Anda tidak memperjuangkan diri sendiri. Mereka akan hormat dan segan dengan Anda. Apalagi jika mereka tahu, Anda sebenarnya dapat hidup mewah, kalau mau. Kesederhanaan merupakan daya magnet yang sangat kuat mempengaruhi

orang lain. Inilah yang dilakukan Rasulullah saw ketika mempengaruhi orang lain, sehingga orang berbondong-bondong masuk ke dalam Islam.

20. Hati-hati dalam berpendapat

"Ucapkanlah perkataan kalian, tetapi jangan sampai syetan memperdaya kalian" (HR. Abu Daud).

Hati-hati dalam berpendapat, sebab suara Anda sangat diperhatikan *mad'u*. Hal ini terutama jika *mad'u* sudah *tsiqoh* (percaya) dengan Anda. Sebelum berpendapat, pikirkan dahulu dengan matang apa yang akan Anda utarakan. Pikirkan juga dampak pendapat Anda terhadap *mad'u*. Jangan *ceplas ceplos*. *Ngomong* dulu baru mikir. Hal ini berbahaya, jika pendapat Anda salah. Pendapat yang salah, bukan hanya mengurangi kredibilitas Anda sebagai *murobbi*, tapi juga dapat menjerumuskan *mad'u* pada kesalahan. Sebagai contoh, *mad'u* Anda bertanya kepada Anda tentang bagaimana sikap kita terhadap orang kafir. Lalu Anda dengan tegas mengatakan bahwa mereka harus dimusuhi. *Mad'u* akan mengambil pendapat Anda sebagai pegangan baginya dalam pergaulan. Setiap bertemu orang kafir ia akan memusuhinya. Padahal tidak semua orang kafir perlu dimusuhi. Ada kriteria dan batasannya. Namun karena Anda tidak merinci pendapat Anda ketika *mad'u* menanyakannya, m*ad'u* menerapkannya untuk segala situasi. Inilah contoh, jika *murobbi* kurang hati-hati berpendapat. Karena itu, bijaksanalah dalam berpendapat. Anda perlu memahami kapan saatnya berpendapat yang memerlukan rincian, kapan yang tidak, kapan juga mengatakan tidak tahu, dan kapan mengatakan tahu dengan tegas.

Dalam kasus lain, jika Anda ragu-ragu dengan pendapat Anda sendiri, sampaikan hal itu kepada *mad'u* sehingga ia tahu bahwa pendapat Anda itu belum final. Atau katakan padanya dengan pendapat yang global. Tidak terlalu spesifik. Misalnya, *mad'u* bertanya tentang siapa sebaiknya yang menjadi pembicara dalam seminar yang diadakan oleh *halaqah*. Anda tidak tahu atau ragu menunjuk siapa nama yang cocok untuk seminar tersebut, maka katakan padanya bahwa pembicaranya bisa siapa saja yang penting cocok dengan tema seminar tersebut. Jawaban yang global ini untuk menjaga agar Anda tidak disalahkan oleh *mad'u*, jika kelak pendapat Anda ternyata salah atau kurang tepat.

21. Manfaatkan keterampilan khusus Anda

"..dan Dia meninggikan sebagian kamu atas sebagian yang lain beberapa derajat, untuk mengujimu tentang apa yang diberikan-Nya kepadamu…" (QS. 6 : 165)

Anda bisa menyanyi? Anda bisa berpantun ria? Anda bisa melukis, melawak, bermain sulap, menulis atau melakukan hal-hal yang unik? Jika Anda memiliki keterampilan khusus (yang tidak bertentangan dengan syar'i), gunakan itu untuk menarik perhatian *mad'u*. Misalnya, jika suara Anda merdu, mengapa tidak menyanyi

nasyid atau bersholawat di tengah-tengah penyampaian materi Anda? Hal itu bukan saja menjadi selingan yang menarik, tapi juga dapat menggugah kesadaran *mad'u* lebih baik lagi. *Mad'u* akan respek dengan Anda karena Anda memiliki keterampilan khusus yang mungkin tidak dimilikinya. Ia juga akan mendapatkan wawasan dan pengalaman baru dari keterampilan Anda. Karena itu, carilah dan manfaatkanlah kelebihan khusus Anda untuk menambah kredibilitas dan menarik simpati *mad'u*.

Sebenarnya, setiap orang memiliki kelebihan khusus. Sayangnya kelebihan tersebut sering tidak dimanfaatkan oleh orang itu sendiri. Mungkin karena ia tidak tahu apa kelebihannya, mungkin tahu tapi bingung memanfaatkannya, atau mungkin malu memperlihatkannya kepada orang lain.

22. Jaga bau badan Anda

"Rasulullah saw menyukai wewangian dan membenci bau yang tidak sedap" (Imam Al Ghazali).

Pernah tidak Anda berdekatan dengan orang yang bau badannya *nggak* enak? Bagaimana rasanya? Anda tentu merasa terganggu bukan? Bahkan boleh jadi Anda jadi sulit konsentrasi. Nah….kalau yang bau badan itu adalah Anda sebagai *murobbi*, bagaimana dampaknya bagi *mad'u*? Di dalam *halaqah*, bau badan seseorang lebih cepat tercium karena jaraknya berdekatan. *Mad'u* akan sulit konsentrasi jika bau badan Anda tidak enak (apalagi menyengat). Ia juga akan menilai Anda sebagai orang yang kurang peduli terhadap kebersihan. Bahkan lebih jauh ia bisa menilai Anda jarang mandi!

Sayangnya, seringkali orang yang bau badannya menganggu itu tidak menyadarinya, sehingga ia *cuek* saja. Padahal bau badan, yang kelihatannya sepele itu, dapat menjadi persoalan besar. Pernah ada iklan di teve, tentang seorang atlit yang tidak jadi diwawancarai wartawan karena bau badannya mengganggu. Nah jelaskan? Bau badan bisa menjadi persoalan besar. Karena itu, instrospeksi bau badan Anda. Hilangkan bau badan Anda dengan mandi dan memakai *deodorant* atau penghilang bau badan. Jika setelah memakai *deodorant*, bau badan Anda tetap tidak enak, konsultasikan ke dokter. Mungkin ada gangguan kesehatan dalam tubuh Anda.

23. Hati-hati dengan bau mulut Anda

"Rasulullah saw tidak makan bawang merah, bawang putih, dan jenis makanan yang berbau tidak sedap" (Imam Al Ghazali).

Selain bau badan, mulut juga perlu dijaga agar tidak mengeluarkan bau yang tidak sedap. Mulut yang bau akan membuat *mad'u* enggan berdekatan dengan Anda. Bau mulut juga menujukkan ketidakpedulian terhadap kesehatan dan kebersihan. Sama seperti bau badan, seringkali orang yang bau mulutnya tidak sedap kurang menyadarinya.

Jagalah bau mulut Anda agar terhindar dari bau yang tidak sedap dengan menggosok gigi, memakai obat pengharum mulut dan memperhatikan apa yang Anda makan. Anda perlu menghindari makanan yang dapat membuat mulut berbau tidak sedap sebelum bertemu *mad'u*, terutama sebelum mengisi *halaqah*. Misalnya, menghindari makan pete, jengkol, bawang putih, makanan yang berbau amis, dan lain-lain. Nabi Muhammad saw juga memperhatikan bau mulut. Misalnya, dalam sebuah Hadits, Nabi melarang orang yang habis makan bawang putih pergi ke masjid untuk sholat jama'ah sebelum baunya hilang.

24. Jangan banyak mengeluh di depan peserta (selalu terlihat optimis)

"Sesungguhnya manusia diciptakan bersifat keluh kesah lagi kikir. Apabila ia ditimpa kesusahan ia berkeluh kesah…" (QS. 70 : 19-20).

Jika Anda terlihat sering mengeluh di depan *mad'u*, maka mereka akan pergi dari Anda. Orang tidak suka dengan mereka yang suka mengeluh. Baik mengeluh tentang keadaan dirinya, orang lain, atau situasi sekitarnya. Misalnya, mengeluhkan tentang keadaan dirinya yang banyak kekurangan, mengeluhkan tentang orang lain yang menyakiti dirinya, mengeluhkan kondisi sekarang yang sulit mencari uang, dan lain-lain. Hal ini wajar, sebab orang yang suka mengeluh menunjukkan orang tersebut frustasi, gagal dan pesimis terhadap masa depan. Ingat! Anda adalah *murobbi*, yang ingin merubah orang lain ke masa depan yang lebih baik. Sebelum Anda merubah orang lain ke arah yang lebih baik, Anda sendiri harus optimis bahwa masa depan Anda lebih baik. Optimis juga bahwa apa yang Anda bawa (dakwah) juga akan sukses. Rasullullah saw berhasil dalam dakwah karena ia orang yang optimis. Ia juga berhasil menularkan jiwa optimisnya kepada para sahabatnya, sehingga mereka optimis juga. Sejarah akhirnya membuktikan barisan orang optimis itu berhasil mengalahkan berbagai rintangan untuk menuju cita-citanya, yakni kejayaan Islam.

Jika pun Anda ingin mengeluh, mengeluhlah kepada orang-orang tertentu saja yang dapat dipercaya (misalnya suami/isteri, sahabat, orang tua, *murobbi*). Jangan banyak mengeluh kepada *mad'u* (kecuali sesekali). Anda harus lebih sering terlihat optimis. Sebab Anda adalah pemimpin bagi mereka. Pemimpin pantang banyak mengeluh di depan orang yang dipimpinnya!

25. Penuhilah janji Anda

"..sesungguhnya janji itu pasti dimintai pertanggungan jawabnya" (QS. 17 : 34).

Penuhilah janji Anda, jika Anda berjanji. Jika Anda melanggar janji berarti Anda melakukan "penarikan". Maksudnya, Anda membuat *mad'u* kecewa dan tidak simpati kepada Anda. Melanggar janji juga merupakan tanda orang yang kurang dewasa dan munafik. Karena itu, jika Anda ragu untuk memenuhi janji, maka janganlah Anda berjanji. Apalagi terlalu sering "mengobral" janji hanya karena ingin memberi harapan kepada *mad'u*.

Mungkin, Anda berpikir pelanggaran janji Anda akan dimaklumi *mad'u*, karena Anda banyak membantu mereka. Namun jika Anda sering melanggar janji, *mad'u* lama kelamaan juga akan kecewa dan tidak simpati lagi kepada Anda. Dampak selanjutnya, jika Anda berjanji lagi, dan Anda betul-betul akan memenuhinya, *mad'u* tidak akan percaya lagi, karena Anda dianggapnya pembohong (orang yang suka melanggar janji).

26. Jangan menjelek-jelekkan *mad'u* di depan *mad'u* lain

"Tahuah kalian apa itu ghibah?' Mereka menjawab, Allah dan rasul-Nya yang lebih mengetahui." Nabi saw bersabda: "Kamu menyebut saudaramu dengan hal yang tidak disukainya." Ditanyakan, "Bagaimana jika apa yang aku katakana itu ada pada diri saudaraku itu?" Nabi saw menjawab: "Jika apa yang kau katakan itu ada pada dirinya maka sungguh kamu telah meggunjingnya, dan jika tidak ada pada dirinya maka sungguh kamu telah menyebutkan hal yang dusta tentang dirinya" (HR. Muslim).

Jika Anda merasa kecewa atau kesal dengan *mad'u*, maka jangan Anda jelek-jelekkan ia di depan *mad'u* lain. Misalnya, ketika ia tidak hadir di *halaqah*, Anda mengaitkan ketidakhadirannya dengan perilakukanya yang tidak Anda senangi. Anda menyampaikan hal itu di depan *halaqah*. Hal ini, selain termasuk *ghibah* yang dilarang Islam, juga dapat membuat *mad'u* yang dijelek-jelekkan menjadi antipati terhadap Anda. *Mad'u* yang mendengar Anda menjelek-jelekkan *mad'u* lain juga akan merasa murobbinya suka *ghibah*. Mereka akan berpikir bahwa jika mereka tidak disenangi *murobbi* pasti akan diperlakukan sama dengan dijelek-jelekkan di depan *mad'u* lain. Jika *mad'u* yang mendengar Anda meng*ghibah* mad'u lain setuju dengan pendapat Anda, mereka akan menjaga jarak dengan *mad'u* tersebut. Akhirnya, hubungan antar *mad'u* menjadi renggang. Hubungan Anda dengan *mad'u* yang Anda jelek-jelekkan juga menjadi kurang harmonis.

Karena itu, jika Anda kurang suka dengan perilaku *mad'u*, lebih baik Anda dekati ia, lalu bicarakan ketidaksukaan Anda secara empat mata dengannya. Hal ini lebih baik dampaknya dan lebih membuat *mad'u* respek dengan Anda.

Jika ada *mad'u* yang mencoba memancing Anda untuk menjelek-jelekan *mad'u* lain, maka janganlah terpancing. Lebih baik Anda diam. Atau malah menegurnya karena telah melakukan *ghibah*.

27. Jangan suka mengumbar kemarahan

"Siapakah yang kalian anggap perkasa?' Kami menjawab: "Orang yang tidak bisa dikalahkan oleh siapapun." Nabi saw bersabda: "Bukan itu, tetapi orang yang dapat mengendalikan dirinya pada saat marah" (HR. Muslim).

Murobbi yang baik adalah *murobbi* yang tidak mengumbar kemarahan. Ingat! Anda bukan mandor yang tugasnya *ngomel* melulu. Namun Anda adalah pembina yang

mengajak orang lain ke arah Islam. Seorang pembina tentu saja perlu mendidik anak didiknya secara lemah lembut dan tanpa paksaan. Lebih suka menggunakan bahasa sindiran atau pertanyaan, jika menegur, daripada mengumbar kemarahan.

Mengumbar kemarahan hanya akan membuat Anda tampak tak berwibawa di hadapan *mad'u*. Selain itu juga mencerminkan kekerdilan jiwa. Jika pun ingin marah, marahlah dengan bahasa non verbal (bahasa tubuh), misalnya dengan wajah yang memerah, pandangan mata yang menunjukkan ketidaksenangan, atau tangan yang terkepal. Bersamaan dengan itu, bahasa verbal Anda tetap terkendali dan lembut, tapi dengan tekanan kata-kata yang membekas pada perasaan.

Hal yang juga perlu dingat, jangan sekali-kali Anda mengumpat atau mencaci *mad'u*. Hal itu sama sekali tak baik. Nabi Muhammad sendiri tak pernah mencontohkannya.

Bagaimana jika *mad'u* tetap tidak mengerti dengan teguran secara halus? Apakah sebagai *murobbi* kita harus marah dengan mengumpatnya? Jawabannya, tidak! Kita tetap tidak boleh mengumpatnya. Kita harus sabar dan tetap lemah lembut menasehatinya. Pepatah mengatakan, “Angin yang lembut dapat membuat orang tertidur, angin yang keras dapat membuat orang terlempar”. Artinya, kata-kata yang lembut dapat membuat orang lama kelamaan menjadi sadar. Sebaliknya, kata-kata yang keras dapat membuat orang tersinggung dan akhirnya pergi meninggalkan kita.

28. Jangan tegur *mad'u* di depan umum

“Semua umatku dimaafkan kecuali orang yang blak-blakan” (HR. Bukhari dan Muslim).

Jangan suka menegur *mad'u* di depan umum, termasuk di depan *mad'u* yang lain. Ini adalah salah satu tips untuk membuat *mad'u* hormat kepada Anda. Sebaliknya, jika Anda sering mengumbar teguran di depan umum, maka *mad'u* akan merasa dipermalukan oleh Anda. Ia tidak akan respek dengan Anda. Menegur *mad'u* di depan umum juga tidak dicontohkan oleh Nabi Muhammad saw sebagai teladan utama kita.

Hal yang lebih baik jika Anda menegur *mad'u* secara empat mata. Selain membuat ia merasa tidak dipermalukan, ia juga akan lebih mendengarkan teguran Anda. Karena ia menganggap Anda memperhatikannya dan mau menegurnya dengan cara terhormat.

Bagian III :

TIPS MENARIK SIMPATI *MAD'U*

29. Senyumlah!

"Rasulullah saw adalah orang yang paling banyak senyum dan tertawa di hadapan para sahabatnya, karena mengagumi pembicaraan mereka dan melibatkan dirinya dengan mereka" (Imam Al Ghazali).

Tidak ada cara yang paling mudah dilakukan untuk menarik simpati *mad'u* kecuali dengan senyum. Karena itu, senyumlah! Senyumlah sepanjang Anda bertemu dengan *mad'u* Anda. "Wah…itu *capek*!", kata Anda. Ternyata tidak! Jika senyum itu adalah senyum yang tulus. Senyum yang datang dari hati Anda. Senyum akan melelahkan jika bukan dari hati Anda. Jika hanya sekedar senyum *lipstick* yang dipaksakan.

Lalu *gimana* caranya senyum yang tulus padahal hati lagi *ngambek*? Senang-senangkanlah hati Anda. Caranya bisa dengan mengingat-ingat pengalaman masa lalu yang lucu, membayangkan sesuatu yang lucu, membaca buku humor, menggoyang-goyangkan badan (tapi jangan di depan *mad'u lho*!), membayangkan kebaikan-kebaikan *mad'u*, atau dengan melakukan sesuatu yang menyenangkan sebelum bertemu *mad'u*.

Namun, sebenarnya senyum akan datang dengan sendirinya jika Anda mempunyai falsafah hidup *sersan,* serius tapi santai. Orang yang susah senyum itu seringkali karena ia terlalu serius dengan hidup. Terlalu serius menghadapi masalah, sehingga baginya *no time for* senyum.

30. Hindari perdebatan

"Tidaklah sesat suatu kaum setelah Allah menunjuki mereka kecuali karena mereka melakukan perdebatan" (HR. Tirmidzi).

Kadangkala Anda mendapatkan *mad'u* yang suka berdebat. Ia suka bertanya yang bila jawabannya kurang memuaskan dibantahnya. Atau suka menyanggah pendapat Anda padahal Anda telah memberikan penjelasan balik. Cara menghadapi *mad'u* yang suka mendebat adalah dengan tidak melayaninya. Jika ia bertanya atau menyanggah pendapat Anda, berikan penjelasan hanya sebanyak dua kali. Setelah itu katakan padanya dengan tersenyum, "Mungkin kita perlu mempelajari masalah ini lebih jauh lagi. Mari kita jadikan ini sebagai PR (Pekerjaan Rumah) bersama". Lalu alihkan pembicaraan ke topik yang lain.

Jika sudah berdebat, biasanya masing-masing pihak malu untuk mengakui kesalahannya, sehingga mereka sama-sama menjadi keras kepala. Perdebatan tak akan menyelesaikan masalah. Malah membuat sakit hati pihak yang melakukannya.

Karena itu, jangan ladeni perdebatan walau Anda merasa benar. Senyumlah dan segera beralih ke pembicaraan lain.

Dengan meninggalkan perdebatan, Anda memberikan kesempatan bagi masing-masing pihak mengevaluasi pendapatnya. Mungkin dari situ, kesadaran akan muncul. Seringkali kesadaran untuk menerima pendapat yang berbeda muncul belakangan setelah meninggalkan perdebatan.

31. Sering-seringlah memuji *mad'u*

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah satu kaum mengolokkan-olokkan kaum yang lain (karena) boleh jadi mereka (yang diolok-olokkan) lebih baik dari mereka (yang mengolokkan-olokkan)…" (QS. 49 : 11).

Pujian lebih baik daripada celaan. Pujian membuat orang merasa dihargai, sehingga akan termotivasi untuk meningkatkan kinerjanya. Sebaliknya, celaan membuat orang sakit hati dan merasa tidak dihargai, hingga akhirnya dapat menurunkan semangat dan kinerja.

Sering-seringlah Anda mencela *mad'u* jika ingin melihat semangat dan kinerja mereka menurun. Sering-seringlah Anda memuji *mad'u* jika ingin melihat kinerja *mad'u* meningkat. Jangan pelit memuji *mad'u*, tapi pelitlah untuk mencela *mad'u*.

Anda perlu jeli membaca peluang untuk memuji *mad'u*. Setiap ada kesempatan yang Anda lihat cukup layak untuk memuji *mad'u*, maka pujilah ia dengan segera. Tentu saja pujian yang disampaikan adalah pujian yang tulus, tidak berlebih-lebihan, dan spesifik. Pujian yang terkesan basa-basi dan berlebihan tidak akan bermanfaat untuk meningkatkan semangat dan kinerja *mad'u*. Mungkin malah akan membuat *mad'u* tersinggung. Pujian juga perlu disampaikan dengan spesifik, tidak terlalu umum. Hal ini agar *mad'u* dapat mengintrospeksi diri mana perbuatannya yang dipuji dan mana yang tidak. Pujian yang terlalu umum kurang efektif untuk meningkatkan kinerja *mad'u*. Misalnya, jangan memuji *mad'u* dengan ucapan "Pekerjaan kamu bagus", tetapi lebih baik dengan ucapan "Pekerjaan kamu membuat proposal kemaren bagus".

Namun, pujian tak perlu Anda sampaikan jika Anda yakin niat *mad'u* untuk berbuat hanya ingin mendapatkan pujian dari Anda.

32. Jika diundang *mad'u*, hadirlah

"Andaikan aku diundang untuk menghadiri (jamuan) kikil (tulang tangan atau kaki), maka tentu aku mendatanginya dan andai dihadiahkan kepadaku kikil, tentu aku menerimanya" (HR. Bukhari).

Jika *mad'u* mengundang Anda untuk menghadiri acara yang berhubungan dengan kepentingannya, maka hadirlah. Misalnya, hadirlah pada acara *walimah*nya, *aqiqah* anaknya, *tasyakuran* yang diselenggarakan olehnya, atau acara penting yang dilakukan keluarganya. Selain diwajibkan dalam Islam, menghadiri undangan *mad'u*

juga akan membuat ia menghargai Anda. Karena itu, sempatkanlah waktu Anda untuk menghadiri undangannya.

Jika Anda tak punya banyak waktu untuk menghadiri undangan *mad'u*, maka hadirlah sebentar saja. Sekadar "setor muka' saja. Dan jika Anda sama sekali tak bisa menghadiri undangannya, berilah kabar dan sampaikan permintaan maaf Anda. Namun, jangan terus menerus Anda tidak bisa hadir pada undangannya. Hal itu dapat membuat ia merasa kurang dipedulikan oleh Anda. Bagi *mad'u*, kehadiran Anda sangat penting dan berarti. Mungkin Anda merupakan satu-satunya tamu istimewa yang diharapkan kehadirannya oleh *mad'u*.

Jika Anda sering tak menghadiri undangannya, dengan alasan apa pun, ia akan merasa kecewa dengan Anda. Jangan heran jika suatu ketika ia mengecewakan Anda, dan Anda kaget kenapa demikian. Persoalannya, ya itu tadi…Anda sering mengecewakannya. Wajar jika suatu ketika ia mengecewakan Anda.

33. Jenguk *mad'u* jika tertimpa musibah

"Siapa yang dikehendaki Allah mendapat kebaikan maka Dia memberinya musibah" (HR. Bukhari).

Jika *mad'u* atau keluarganya tertimpa musibah, seperti kematian, sakit atau kecelakaan, maka sempatkanlah waktu untuk menjenguknya. Kehadiran Anda pada saat *mad'u* tertimpa musibah jauh lebih berarti daripada kehadiran Anda pada saat memenuhi undangannya. *Mad'u* akan terkesan dengan kehadiran Anda dan mungkin akan diingatnya sepanjang jalan kenangan (maksudnya, lama sekali).

Ia juga akan merasa berhutang budi dengan Anda karena Anda telah memperhatikannya. Apalagi jika Anda dapat memberikan bantuan tenaga atau dana, ia akan merasa lebih simpati terhadap Anda. Inilah cara para pemimpin menanam budi kepada anak buahnya. Cara ini patut Anda tiru. Kita jangan jadi *murobbi* tipe "habis manis sepah dibuang". Ketika *mad'u* suka, kita bersamanya dan memanfaatkannya. Namun ketika ia berada dalam duka, kita biarkan ia menanggungnya sendirian.

34. Jangan sungkan meminta maaf, jika salah

"*Harta tidak akan berkurang karena sedekah, Allah tidak menambah kepada seseorang yang memaafkan kecuali dengan kemuliaan, dan tidaklah seseorang bersikap tawadhu' melainkan Allah pasti mengangkat derajatnya" (HR. Muslim)*

Jika Anda melakukan kesalahan pada *mad'u*, jangan malu untuk meminta maaf. Segeralah meminta maaf, tanpa ditunda dan tanpa takut kredibilitas Anda jatuh. Justru wibawa Anda akan meningkat, jika Anda segera meminta maaf. Memang, ada *murobbi* tertentu yang tidak mau meminta maaf atas kesalahannya. Padahal ia jelas-jelas salah. *Murobbi* semacam ini akan terkesan angkuh. Tak perlu Anda ikuti perilakunya. Ia mungkin takut gengsinya jatuh kalau meminta maaf pada orang lain.

Padahal Islam dan Nabi Muhammad saw mengajarkan kepada kita untuk segera meminta maaf, jika salah.

Meminta maaf adalah cermin kedewasaan seseorang. Sebaliknya, tidak mau meminta maaf atas kesalahan yang diperbuat merupakan cermin kekerdilan jiwa seseorang. Bahkan sebaiknya, Anda juga meminta maaf jika kuatir perbuatan atau perkataan Anda salah atau menyinggung perasaan orang lain. Sering meminta maaf juga akan membuat dosa Anda diampuni Allah. Pokoknya, *nggak* ada ruginya *dech* meminta maaf.

35. Sempatkan untuk ber "*say hello*" melalui telekomunikasi

"Demi zat yang diriku berada di tangan-Nya, kalian tidak masuk surga sehingga kalian beriman dan kalian tidak beriman sehingga saling mencintai. Maukah kalian aku beritahukan tentang amal perbuatan yang apabila kalian lakukan pasti kalian saling mencintai?" Para sahabat menjawab, "Tentu wahai Rasulullah." Nabi saw bersabda: "Sebarkanlah salam di antara kalian." (HR. Muslim).

Gunakan kemjuan teknologi komunikasi untuk ber"*say hello"* dengan *mad'u*. Tanyakan kabarnya melalui telpon, SMS (*Short Message Service*) atau *e-mail*.. Tanyakan saja kabarnya, misalnya dengan mengirimkan pesan melalui SMS, "*Assalamu'alaikum*, gimana kabarnya *Antum* hari ini?". Tidak perlu Anda berpanjang-panjang menanyakan kabarnya dan tidak perlu menunggu bahan pembicaraan untuk menghubunginya. Namun, jika Anda mempunyai bahan pembicaraan, maka itu lebih baik lagi. Misalnya, Anda tahu isterinya baru saja pulang dari rumah sakit, Anda bisa menanyakan kabar kesehatan isterinya via telpon. *Insya Allah*, jika Anda melakukan tips ini secara rutin, niscaya *mad'u* akan merasa diperhatikan oleh Anda. *Mad'u* juga akan lebih menghargai Anda.

Jangan sungkan dan gengsi untuk melakukan tips ini. Kadangkala *murobbi* tertimpa penyakit "gengsi" untuk menghubungi *mad'u*nya lebih dulu. Apalagi jika *murobbi* merasa tidak ada kepentingannya untuk menghubungi *mad'u*. Sebagai *murobbi* yang baik, Anda perlu membuang jauh-jauh penyakit "gengsi" ini.

Apalagi ber"*say hello*" dengan *mad'u* juga tidak membutuhkan waktu banyak. Cukup 1-2 menit per *mad'u*. Jika jumlah *mad'u* Anda banyak, Anda bisa membuat jadwal untuk menghubunginya. Misalnya, hari ini menghubungi A, besok, B, besok lagi C, dan seterusnya. Waktu menghubunginya juga terserah keluangan Anda. Bisa pagi, sebelum berangkat kerja. Bisa malam, setelah Anda pulang kerja. Bisa juga ketika Anda menunggu sesuatu, dan daripada *bengong*, lebih baik menghubungi *mad'u* via telekomunikasi.

36. Katakan sesering mungkin, "*I Love You*"

"Apabila salah seorang diantara kamu mencintai saudaranya maka hendaklah ia memberitahukannya" (HR. Abu Daud dan Tirmidzi).

Ah….cara ini tak lazim dan terlalu romantis, begitu kata Anda. Memang, mengatakan cinta pada seseorang (apalagi sesama jenis) tak lazim dalam budaya kita. Biasanya "*I love you*" hanya diucapkan pada kekasih, yang pasti lawan jenis. Namun tahukah Anda bahwa Rasulullah saw sering mengungkapkan kata-kata "*I love you*" kepada para sahabatnya? Mengapa kita tidak membudayakan sunnah rasul ini? Jika Anda merasa malu mengucapkannya karena tak lazim, mungkin Anda bisa memulainya dengan kata-kata semisal "I love you". Misalnya, dengan mengatakan "saya peduli dengan Antum", "saya sering memikirkan Antum", "saya sayang dengan Antum", atau "saya ingin Antum menjadi orang baik". Kata-kata semacam itu sungguh sangat berarti bagi *mad'u* dan mempertebal keyakinannya bahwa Anda betul-betul mencintainya.

Katakan bahwa Anda mencintai *mad'u* dengan tulus, tanpa terkesan basa-basi. Misalnya, jangan tiba-tiba Anda mengatakan "I love you" dengan *mad'u* tanpa ada *juntrungan* apa-apa. Bisa-bisa hal itu ditafsirkan lain oleh *mad'u*. Cari sebab atau konteks situasi dimana Anda dapat mengucapkan kata-kata tersebut dengan tulus.

Memang, ada *murobbi* tertentu yang gengsi mengucapkan kata-kata cinta kepada *mad'unya*. Bahkan menunjukkan ekspresi sayangnya saja sulit *banget*. *Murobbi* semacam ini terlalu *cool* dan kurang ekspresif. Hubungan *mad'u* dengan *murobbi* jadi kaku dan formalistik. Nikmatnya ukhuwah jadi susah dirasakan. Anda bukanlah *murobbi* semacam itu.

37. Berikan hadiah kepada *mad'u*

"Hendaklah kalian saling memberi hadiah pasti kalian akan saling mencintai" (HR. Al Baihaqi).

Berikan *mad'u* hadiah secara tulus, baik berupa penghargaan maupun tanda cinta. Hadiah berupa penghargaan adalah hadiah yang diberikan kepada *mad'u* karena prestasi tertentu. Hadiah ini tidak diberikan kepada seluruh *mad'u*, tapi hanya kepada *mad'u* yang berprestasi dalam suatu hal. Fungsinya sebagai penghargaan bagi *mad'u* yang berprestasi dan motivasi bagi *mad'u* yang tidak mendapatkan hadiah untuk meningkatkan prestasinya. Sedang hadiah sebagai tanda ungkapan cinta diberikan kepada seluruh *mad'u* tanpa pilih kasih.

Sebaiknya, hadiah yang diberikan berupa barang tahan lama, sehingga ada kesan yang lama untuk mengenangnya. Hadiah yang diberikan juga tidak usah terlalu mahal (kecuali jika Anda punya dana). Waktu untuk memberikannya juga bisa kapan saja. Tidak perlu menunggu momen tertentu. Tempatnya juga bisa dimana saja, di dalam atau di luar *halaqah*. Namun jika di dalam *halaqah*, sebaiknya semua *mad'u* mendapatkannya agar tidak ada yang iri (kecuali untuk hadiah berupa penghargaan).

Anda juga dapat memberikan hadiah kepada *mad'u* pada acara-acara penting *mad'u*. Misalnya, ketika *mad'u* walimah, *akikah*, kelulusan sarjana, dan lain-lain. Bisa juga hadiah yang diberikan berupa oleh-oleh setelah Anda pulang dari luar kota (negeri).

38. Silaturahmi ke rumah *mad'u*

"Siapa yang ingin dipanjangkan jejak pengaruhnya dan diluaskan rezekinya maka hendaklah ia menyambung kasih sayang (silaturahmi)" (HR. Bukhari dan Muslim).

Lakukan silaturahmi ke rumah *mad'u* agar ia merasa diperhatikan. Dengan silaturahmi ke rumahnya, Anda juga dapat mengenal keluarganya dan mengenal kondisi rumahnya. Semua itu berguna untuk mengenal *mad'u* lebih jauh lagi.

Anda dapat melakukan silaturahmi ke rumah *mad'u* dengan berbagai cara. Bisa sebagai salah satu program *halaqah* (Anda bersama *mad'u* mengunjungi rumah *mad'u* secara bergilir). Bisa juga Anda sendiri *janjian* dengan *mad'u* untuk ke rumahnya (bisa mengajak isteri dan anak, kalau punya).

Namun, sesekali Anda perlu juga melakukan "sidak" (inspeksi mendadak) ke rumah *mad'u*. Hal ini agar Anda dapat mengenal dirinya apa adanya. Mungkin saja kalau *janjian*, ia "merekayasa lingkungan", sehingga yang tampak "manisnya" saja. Namun jika Anda mengunjunginya tanpa memberitahu lebih dahulu, mungkin Anda menjumpai suasana "asli" dan hal-hal yang tak terduga. Hal ini bermanfaat dalam mengenal karakter asli *mad'u*. Lebih jauh lagi, bermanfaat untuk bahan evaluasi perkembangan *mad'u*.

39. Buatlah "setoran" sebanyak mungkin

"..dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepadamu…" (QS. 28 : 77).

Yang dimaksud "setoran" disini bukan berarti Anda rajin menyetor uang kepada *mad'u*, tapi rajin melakukan tindakan kebaikan yang dapat membuat *mad'u* merasa simpati kepada Anda. Contoh "setoran" adalah menepati janji, meminta maaf, memenuhi harapan, mengucapkan terima kasih, meminjamkan atau memberikan sesuatu, memberikan pertolongan, dan lain-lain.

Jika Anda rajin memberikan "setoran", secara otomotis *mad'u* akan merasa simpati dan berhutang budi kepada Anda. Hal ini akan berdampak pada tumbuhnya kepercayaan terhadap Anda. Sebaliknya, jika Anda, disadari atau tidak, sering melakukan "penarikan" (seperti tidak menepati janji, angkuh, membuyarkan harapan, tidak tahu berterima kasih, tidak mau menolong), maka *mad'u* akan kecewa dan tidak percaya dengan Anda.

Namun perlu diingat, "setoran" harus diberikan secara ikhlas tanpa pamrih. "Setoran" yang diberikan secara pamrih akan membuat *mad'u* merasa "ada udang, di balik batu", sehingga bukannya simpati yang Anda dapatkan, tapi malah antipati.

40. Tempatkan diri Anda sebagai sahabat *mad'u*

"…lalu menjadilah kamu karena nikmat Allah orang-orang yang bersaudara…" (QS. 3 : 103).

Jika *murobbi* itu pemain film, peran apa yang sebaiknya sering dilakukan? Peran sebagai sahabat. Memang, *murobbi* memiliki peran yang banyak, yaitu sebagai sahabat, orang tua, guru, dan pemimpin. Namun peran yang lebih menonjol ditampilkan seharusnya peran sebagai sahabat. Peran ini adalah peran "asli" Anda. Sedang peran lainnya hanya digunakan pada momen tertentu. Misalnya, peran sebagai guru dilakukan ketika Anda memberi materi, peran orang tua dilakukan ketika Anda menegur *mad'u*, peran sebagai pemimpin dijalankan ketika Anda memberi tugas atau instruksi kepada *mad'u*.

Mengapa peran sahabat yang perlu Anda tonjolkan? Sebab peran inilah yang membuat *mad'u* merasa lebih dekat dan akrab dengan Anda. Perasaan dekat itu akan membuat ia lebih terbuka dengan Anda. Ukhuwah juga akan lebih nikmat rasanya, jika Anda menjadi sahabatnya. Peran sebagai sahabat juga lebih ditonjolkan Nabi Muhammad saw ketika beliau berinteraksi dengan para sahabatnya (istilahnya saja: sahabat, bukan murid Nabi).

41. Pandanglah wajah *mad'u*

"Penglihatannya (Muhammad) tidak berpaling dari yang dilihatnya itu dan tidak (pula) melampauinya" (QS. 53 : 17).

Sering-seringlah Anda memandang wajah *mad'u*, terutama ketika menyampaikan materi. Sebagian *murobbi* ada yang memiliki kebiasaan tidak memandang *mad'u*nya ketika mengisi materi. Ia memandang ke atas, ke bawah atau matanya menerawang entah kemana. Kenapa hal itu terjadi? Mungkin ia sedang cari ilham tentang apa yang akan disampaikan (mungkin karena *nggak* ada persiapan). Mungkin juga tidak PD kalau memandang *mad'u*. Mungkin juga hanya karena kebiasaan yang sudah kronis. Dampaknya, *mad'u* jadi kurang serius mendengarkan, *ngantuk*, dan kurang merasa diperhatikan. Cara semacam itu jangan ditiru. Mulai sekarang, jika Anda menyampaikan materi, pandang wajah *mad'u* Anda. Pandang mereka dengan penuh percaya diri dan ramah. Cara memandangnya pun harus adil. Jangan hanya kepada *mad'u* tertentu saja. Pandanglah wajah *mad'u* satu persatu secara acak dan agak lama. Hal ini akan membantu konsentrasi *mad'u* mendengarkan pembicaraan Anda. Juga membuat mereka merasa lebih diperhatikan oleh Anda. Namun, jika Anda *minder* atau tidak terbiasa memandang wajah *mad'u*, pandang batang hidung *mad'u* bagian atas. Niscaya *mad'u* tidak tahu bedanya. Ia akan tetap merasa Anda memandangnya.

Pandang juga wajah *mad'u* ketika Anda berbicara dimana saja dan kapan saja. Apalagi ketika ia sedang dirundung masalah dan *curhat* dengan Anda, Anda harus lebih sering memandangnya. Dengan begitu, Anda telah menujukkan empati terhadapnya.

42. Bantu kesulitan keuangan *mad'u*, walau sedikit

“Tangan di atas (membantu) lebih baik daripada tangan di bawah (menerima bantuan)” (HR. Bukhari dan Muslim).

Sebagai *murobbi*, Anda perlu sigap membantu kesulitan *mad’u*. Salah satu kesulitan yang mungkin terjadi pada diri *mad’u* adalah kesulitan keuangan. Terutama untuk *mad’u* yang berasal dari kalangan menengah ke bawah. Jika Anda orang berada, Anda dapat membantunya dengan uang berapa saja. Namun jika Anda sendiri tidak mampu, bantulah ia dengan uang sekedarnya. Misalnya, isterinya sakit dan membutuhkan dana Rp200.000,- untuk berobat, bantu ia semampu Anda. Jika Anda hanya mampu memberikan bantuan sebesar Rp20.000,- berikanlah dengan ikhlas. Memang, uang itu kecil jumlahnya dan tidak menutupi kebutuhannya, tapi bagi *mad’u* sangat besar artinya. Ia akan simpati kepada Anda, karena Anda, walau berkekurangan, masih mau membantunya. Jika Anda tidak pernah membantu kesulitan keuangan *mad’u* dengan alasan tidak mampu, mungkin *mad’u* akan memakluminya, tapi Anda kehilangan salah satu peluang untuk meraih simpati *mad’u*.

43. Biasakan berjabat tangan dan memeluk *mad’u*

“Sesungguhnya kaum muslimin apabila bertemu lalu berjabat tangan maka dosa-dosa keduanya rontok” (HR. Abu Daud dan Tirmidzi).

Lain rasanya kalau kita dapat berjabat tangan dengan seseorang, apalagi sampai berpelukan. Islam menganjurkan setiap muslim (sesama jenis) untuk sering berjabat tangan dan berpelukan. Mengapa? Karena hal itu akan menambah keakraban dan kasih sayang. Rasulullah saw sendiri mencontohkannya. Beliau sering berjabat tangan dan memeluk sahabatnya.

Sebagai *murobbi*, Anda perlu sering berjabat tangan dan memeluk *mad’u*. Terutama ketika bertemu dan berpisah dengannya. Peluklah dan jabatlah tangannya dengan erat dan hangat. Jangan tanggung dan terkesan basa-basi. Memang, ada *murobbi* yang minta didahului ketika berjabat tangan atau memeluk *mad’u*nya. Mungkin gengsi kalau mendahului. Padahal, Nabi Muhammad saw jika berjabat tangan atau memeluk sahabatnya, ia yang mengawali dan ia pula yang mengakhiri.

44. Jangan menggunakan telpon atau SMS untuk menegur *mad’u*

“Siapa yang menempatkan dirinya pada posisi yang mengundang tuduhan maka janganlah mencela orang yang berprasangka buruk kepadanya” (Umar bin Khatab ra)

Jika Anda ingin menegur *mad’u*, lakukan secara tatap muka. Jangan melalui telpon, SMS (*Short Message Service*), atau sarana komunikasi jarak jauh lainnya. Kenapa? Sebab jika menggunakan telekomunikasi, Anda dan *mad’u* tidak dapat mengetahui ekspresi wajah dan tubuh masing-masing. Padahal hal itu penting dalam komunikasi

yang melibatkan emosi (ketika Anda menegur *mad'u*, komunikasi akan sarat dengan emosi). Jika hal itu dilakukan tanpa tatap muka, maka peluang terjadinya salah paham akan besar (karena masing-masing tidak tahu ekspresi lawan bicaranya). Misalnya, mungkin *mad'u* merasa Anda marah besar (karena suara Anda keras), padahal tidak. Sebaliknya, Anda merasa *mad'u* menerima teguran Anda (karena nada bicara mad'u biasa saja), padahal ia sangat tersinggung dengan teguran Anda (karena mukanya merah). Konon kabarnya, para pelaku bisnis yang berpengalaman lebih suka melakukan negosiasi bisnis dengan bertemu langsung daripada melalui telekomunikasi. Mereka melakukan itu untuk menghindari kesalahpahaman. Begitu pun Anda. Jangan gunakan sarana komunikasi jarak jauh untuk menegur *mad'u*, jika tidak ingin terjadi kesalahpahaman. Hubungi ia dan minta bertemu di suatu tempat. Disitu baru Anda menegurnya secara langsung, sehingga Anda dapat melihat ekspresinya secara lebih tepat. Hal ini akan memperkecil peluang terjadinya salah paham antara Anda dengan *mad'u.*

45. Jangan memotong pembicaraan *mad'u*

"Siapa yang menahan lidahnya pasti Allah menutup auratnya…" (HR. Ibnu Abu Dunya).

Ada beberapa sebab mengapa seseorang suka memotong pembicaraan orang lain, antara lain karena sulit konsentrasi mendengarkan pembicaraan orang lain, tidak sabar mendengarkan, merasa sudah tahu maksud pembicaraan, ingin segera menjawab, keinginan untuk dianggap pintar, dan ingin menonjolkan diri. Memotong pembicaraan sebenarnya hanya dapat dilakukan jika orang yang berbicara terlalu lama bicara, sehingga tidak memberi kesempatan kepada yang lainnya untuk bicara. Atau jika pembicaraannya telah menyinggung perasaan orang lain. Namun pada dasarnya, memotong pembicaraan merupakan suatu kebiasaan buruk karena kurang menghargai dan dapat menimbulkan salah paham tentang pesan yang disampaikan.

Jika kebiasaan tersebut terdapat pada Anda, maka Anda harus mengendalikan diri. Jangan suka memotong pembicaraan *mad'u*, sebab *mad'u* dapat merasa kurang dihargai. Anda juga terkesan arogan dan terlalu ingin mendominasi pembicaraan. Kadangkala *mad'u* berbicara kepada Anda bukan untuk mendengarkan Anda bicara (menasehatinya), tapi untuk *curhat* (mencurahkan isi hati). Bagaimana ia bisa *curhat*, jika Anda sering memotong pembicaraannya dan kurang sabar mendengarkan?

Bagian IV :

TIPS MEMAHAMI *MAD'U*

46. Sempatkan waktu untuk mengobrol sebelum atau setelah *halaqah*

Tahukah kalian kepada siapa api neraka diharamkan?" Para sahabat menjawab: "Allah dan Rasul-Nya yang lebih mengetahui." Nabi saw bersabda: "Kepada orang yang lemah lembut, mudah dan dekat" (HR. Tirmidzi).

Syahdan, ada seorang *murobbi* yang suka datang lebih awal dari jadwal *halaqah* atau kalau tidak sempat datang lebih awal, pulangnya sengaja dilambatkan. *Ngapain* ia melakukan hal itu? Katanya, agar ia dapat lebih mengakrabkan diri dengan *mad'u*.

Seringkali keakraban itu muncul dalam suasana informal, bukan dari suasana formal. Dengan datang lebih awal atau pulang lebih lambat, *murobbi* dapat mengobrol dengan *mad'u* dalam suasana informal (tentu saja hanya dengan sebagian *mad'u* yang datang lebih dulu atau yang pulang lebih lambat). Dalam suasana informal tersebut, *murobbi* dapat lebih mengenal karakter *mad'u*. *Mad'u* juga akan merasa lebih akrab dengan *murobbi*, karena ia bisa mengobrol dengan *murobbi*nya tanpa formalitas.

Kadangkala ada *mad'u* yang malu menyampaikan masalahnya dalam suasana formal *halaqah* (walau ada agenda acara khusus tentang masalah personal). Mungkin ia menganggap masalah itu sebagai aib. Mungkin karena ia kuatir ditertawakan atau dianggap membesar-besarkan masalah. Namun dengan Anda menyediakan waktu beberapa menit untuk mengobrol sebelum atau setelah acara *halaqah*, *mad'u* yang semacam itu dapat mengungkapkan masalahnya secara lebih bebas kepada Anda.

47. Tanyai perkembangan *mad'u* melalui temannya

"…Maka bertanyalah kepada orang-orang yang mengetahui…" (QS. …).

Cara lain untuk memahami dan mengetahui perkembangan *mad'u* adalah dengan menanyakan pada teman dekatnya. Tanyai temannya tentang perkembangan *mad'u* dalam hal ibadah, akhlak, dakwah, dan lain-lain. Namun jangan terkesan seperti mencari-cari kesalahan *mad'u*. Bagaimana caranya agar tidak terkesan mencari-cari kesalahan? Puji *mad'u* Anda di depan temannya, lakukan pembicaraan bukan seperti mengintrogasi, dan jangan membesar-besarkan kekurangan *mad'u*. Jika temannya memberikan informasi negatif, tampung informasi tersebut tanpa menambah-nambahkannya dengan menyebutkan kekurangan *mad'u* yang Anda ketahui. Bisa jadi informasi itu belum tentu benar. Jika Anda ingin mengetahui perkembangan yang lebih spesifik dari *mad'u*, arahkan pembicaraan dengan hati-hati. Apalagi jika hal tersebut merupakan aib atau informasi yang sengaja disembunyikan *mad'u*.

Cara mengorek informasi dari orang lain seperti yang dilakukan komunikator ulung mungkin bisa Anda tiru. Biasanya mereka membuka diri terlebih dahulu. Mereka juga memberikan informasi-informasi yang sepertinya "ekslusif", sehingga orang lain percaya dan berbalik memberikan informasi yang berharga kepada mereka. Anda bisa meniru cara ini untuk mengorek keterangan tentang *mad'u* Anda

Anda jangan merasa kuatir bahwa *mad'u* akan marah jika ia tahu Anda mencari informasi tentangnya dari temannya. Biasanya *mad'u* malah senang karena merasa diperhatikan *murobbinya*. Kecuali, jika cara Anda mencari informasi tersebut terkesan olehnya hanya sekedar mencari-cari kesalahan.

48. Biarkan *mad'u* mengetahui diri Anda

"Orang mukmin adalah cermin bagi sesama mukmin" (HR. Abu Daud).

Keterbukaan membuat hubungan lebih serasi. Begitu kata teori. Hal ini benar. Keterbukaan membuat orang lain juga terbuka dengan kita, sehingga kesalahpahaman dapat dihilangkan, saling pengertian dapat ditingkatkan, dan akhirnya hubungan jadi serasi. Yang dimaksud keterbukaan disini adalah keterbukaan tentang diri kita. Mencakup data diri, data keluarga, hobi, sifat, pengalaman, dan lain-lain.

Mengapa dengan Anda terbuka, maka orang lain juga akan terbuka dengan Anda? Karena ia merasa Anda percaya dengannya, sehingga ia pun akan percaya dengan Anda. Dan sebagai "balas jasa" atas kepercayaan Anda, ia juga akan terbuka dengan Anda. Ia akan menceritakan dirinya apa adanya. Sebaliknya, jika Anda tertutup, maka orang lain pun juga akan tertutup dengan Anda. Dan jika yang tertutup itu adalah *mad'u*, maka semakin sulit Anda menanganinya. Apalagi jika *mad'u* punya masalah. Ketertutupannya akan membuat Anda sulit membantunya. Mungkin malah Anda cenderung menyalahkannya atau *su'zhon* (sangka buruk) dengannya.

Karena itu, terbukalah dengan *mad'u*, agar *mad'u* terbuka juga dengan Anda. Tapi keterbukaan Anda dengan mad'u jangan sampai mengungkap aib Anda atau mengungkap informasi yang termasuk *amniyah*. Kalau sudah begitu bukan keterbukaan lagi namanya, tapi *kebablasan*.

49. Miliki kemampuan mendengar

"Siapa yang berbicara dengan Rasulullah saw untuk suatu keperluan maka beliau bersabar mendengarkan hingga orang itu selesai berbicara" (Imam Al Ghazali).

Memiliki kemampuan mendengar? "Saya *sich* bukan tuli, pasti punya *dong* kemampuan mendengar", begitu jawab Anda. Yang dimaksud kemampuan mendengar disini bukanlah sembarang mendengar tapi mendengar yang empati. Yakni mendengar bukan hanya dengan memperhatikan bahasa verbal si pembicara, tapi juga bahasa non verbalnya, seperti mimik, gerakan tubuh, dan intonasi suara.

Seringkali kita salah paham terhadap pembicaraan orang lain bukan karena kita mendengarkan secara empati, tapi karena sekedar mendengarkan. Bahkan mungkin

pura-pura mendengar. Dampaknya, selain menimbulkan salah paham, si pembicara juga akan merasa kurang dihargai.

Sebagai *murobbi*, Anda perlu melatih diri agar mampu menjadi pendengar empati. Jangan sampai Anda hanya pandai bicara tapi tak pandai mendengarkan. *Mad'u* akan lebih respek kepada *murobbi* yang pandai mendengarkan daripada hanya pandai bicara. Apalagi terhadap *murobbi* yang suka mendominasi pembicaraan.

Bagaimana caranya menjadi pendengar empati? Tumbuhkan minat untuk mendengar, perhatikan bahasa verbal dan non verbal si pembicara, refleksikan perasaan pembicara, jaga kontak mata, jaga posisi tubuh agar tetap menghadap kepada pembicara, dan hayati perasaan pembicara seakan-akan Anda adalah ia.

50. "Kencan" di luar halaqoh

"Tidaklah dua orang saling mencintai kerena Allah, melainkan orang yang paling dicintai Allah di antara keduanya ialah orang yang paling besar cintanya kepada saudaranya" (HR. Ibnu Hibban dan Al Jhakim).

Untuk menjalin hubungan akrab dengan *mad'u*, Anda bisa mengajak *mad'u* untuk "kencan". "Kencan" adalah bertemu *mad'u* secara pribadi dengan pembicaraan yang santai dan informal. Anda bisa berjanji dengan mad'u untuk "kencan" di rumah Anda. Namun cara yang lebih dapat menjalin keakraban adalah bertemu di tempat-tempat umum, seperti mesjid, taman, restoran atau halte bis. Waktunya dapat menunggu momen (misal, ketika *mad'u* punya masalah), bisa juga tanpa menunggu momen. Untuk kencan yang tidak ada momennya, Anda perlu mempersiapkan topik pembicaraannya terlebih dahulu. Kalau bisa, Anda membuat jadwal untuk mengencani *mad'u* secara bergilir. Menurut *murobbi* yang pernah mempraktekkannya, cara ini lebih efektif untuk mengenal karakter dan persoalan *mad'u* lebih mendalam. Cara ini juga akan mencairkan hubungan yang kaku antara *murobbi* dengan *mad'u*.

Ketika kencan, posisikanlah diri Anda lebih banyak sebagai sahabat, bukan guru (ustadz) atau bos (*qiyadah*). Hal ini agar *mad'u* lebih leluasa untuk *curhat* (mencurahkan isi hati) dengan Anda.

51. Lakukan acara perkenalan berkali-kali

"Hai manusia, sesungguhnya Kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan dan menjadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersuku-suku supaya kamu saling kenal mengenal…" (QS. 49 : 13).

Kapan saatnya acara *ta'aruf* (perkenalan) diadakan? Biasanya acara *ta'aruf* diadakan di awal terbentuknya *halaqah*. Apakah perlu dilakukan lagi selain di awal *halaqah*? Jawabannya, perlu! Anda harus sering mengadakan acara *ta'aruf*. Minimal enam bulan sekali. Mengapa? Karena acara *ta'ruf* bermanfaat untuk saling mengenal satu sama lain. Jika hanya sekali, tidak cukup untuk mengingat riwayat hidup masing-

masing personal *halaqah*. Apalagi seringkali acara *ta'aruf* diadakan secara lisan, sehingga mungkin sudah lupa, jika tidak diulang lagi.

Adakan acara *ta'ruf* berkali-kali dengan cara yang berbeda agar tidak membosankan. Kalau perlu, diramu dengan permainan (*games*). Misalnya, masing-masing berpasangan dan menghapal beberapa data riwayat hidup. Kemudian diuji hapalannya. Jika ia hapal seluruhnya, diberi hadiah. Jika tidak, diberi sangsi (yang mendidik). Bisa juga dengan cara mencari tahu kesamaan satu sama lain, baik dalam data tanggal lahir, hobi, pengalaman dan lain-lain. Yang paling banyak mendata persamaannya dengan orang lain, dialah yang menang. Prinsipnya, silakan Anda meramu acara perkenalan ini dengan semenarik mungkin agar *mad'u* tidak bosan dan mendapatkan nuansa baru.

Pada acara *ta'aruf* yang berkali-kali itu, Anda sendiri harus memperkenalkan diri lagi. Jangan anggap *mad'u* sudah mengenal riwayat hidup Anda. Mereka mungkin saja sudah lupa. Dengan Anda memperkenalkan diri kembali, *mad'u* tahu bahwa Anda seorang yang terbuka. Mereka juga semakin mengenal Anda, sehingga mereka semakin mampu menempatkan diri ketika berhadapan dengan Anda.

Selain untuk saling mengenal, acara *ta'ruf* juga berguna bagi Anda untuk mengungkap informasi yang tertutup tentang *mad'u* (kecuali informasi yang sifatnya aib). Di acara *ta'aruf*, Anda bisa menanyakan informasi tersebut secara lebih leluasa, karena situasinya mendukung (semua saling membuka diri).

52. Penuhi kebutuhan *mad'u*

"Sesunggguhnya telah datang kepadamu seorang rasul dari kaummu sendiri, berat terasa olehnya penderitaanmu, sangat menginginkan (keimanan dan keselamatan) bagimu, amat belas kasih lagi penyayang terhadap orang-orang mukmin" (QS. 9 : 128).

Mengapa ada konsumen yang setia menjadi pelanggan sebuah toko? Karena ia merasa kebutuhannya terpenuhi. Jadi, salah satu kiat agar *mad'u* setia kepada Anda adalah memenuhi kebutuhannya. Bagaimana cara memenuhi kebutuhannya? Ketahui lebih dahulu kebutuhannya. Caranya dengan memperhatikan topik apa yang sering dibicarakan *mad'u*, dapat juga dengan menanyakan langsung kepadanya, bisa juga dengan menanyakan kebutuhan *mad'u* kepada teman dekatnya. Setelah Anda mengetahuinya, berusahalah untuk memenuhi kebutuhannya.

Semakin tepat dan sering Anda memenuhi kebutuhan *mad'u*, semakin simpati dan setia ia kepada Anda. Sebaliknya, semakin tidak tepat dan jarang Anda memenuhi kebutuhan *mad'u*, maka semakin kecewa dan semakin tidak betah ia bersama Anda.

Yang perlu Anda pahami juga, kebutuhan *mad'u* ada yang bersifat materi dan immateri (kejiwaan). Kebutuhan materi mungkin sulit dipenuhi, karena sebagian besar *murobbi* juga berkekurangan dari sisi materi. Selain itu juga dapat membuat *mad'u* jadi pamrih (tidak ikhlas) berinteraksi dengan Anda. Dampaknya juga hanya sementara. Karena itu, prioritaskan pemenuhan kebutuhan *mad'u* pada pemenuhan kebutuhan immaterinya. Karena dengan memenuhi kebutuhan immaterinya, berarti

Anda memenuhi kebutuhan yang lebih strategis dan penting untuk menjalin hubungan jangka panjang dengan *mad'u.*

Bagian V :

TIPS MENUMBUHKAN SOLIDARITAS

53. Libatkan *mad'u* dalam pemecahan masalah

"..sedang urusan mereka (diputuskan) dengan musyawarah di antara mereka…" (QS. 42 : 38).

Tips ini berguna untuk menumbuhkan *sense of belonging* (rasa memiliki) *mad'u*. Biasanya, semakin awal seseorang terlibat dalam suatu masalah, semakin besar rasa tanggung jawabnya untuk memecahkan persoalan itu. Jika persoalan itu ada dalam organisasi, maka keterlibatan seseorang pada masalah akan membuat semakin besar rasa memilikinya terhadap organisasi. Sebaliknya, semakin tidak dilibatkan dalam masalah, semakin kurang tanggung jawab seseorang terhadap organisasi. Karena itu, agar *mad'u* bertanggung jawab terhadap masalah-masalah dakwah dan *halaqah*, libatkan ia sejak awal dalam pemecahan masalah. Misalnya, libatkan ia dalam membuat program *halaqah*, aturan sangsi *halaqah*, pendanaan *halaqah*, evaluasi *halaqah*, dan kegiatan *amal jama'i* (aktivitas bersama) lainnya.

Semakin sering Anda melibatkan *mad'u* pada masalah semakin besar rasa memilikinya terhadap *halaqah*. Namun, pelibatan masalah dapat dikecualikan untuk hal-hal yang termasuk *amniyah* atau kebijakan jama'ah. Untuk *halaqah* pemula, sebaiknya pelibatan masalah ini dilakukan berangsur-angsur. Hal itu disebabkan pemahaman mereka baru tumbuh. Jangan langung dilibatkan dalam masalah yang rumit, nanti mereka bisa stres dan trauma terhadap masalah di dalam *halaqah*.

54. Ajak *mad'u* dalam kegiatan Anda

"Murobbi harus mendidik binaannya agar memahami cara beramal jama'i atau tabiat amal dalam sebuah jama'ah serta tuntutan-tuntutan dan syarat-syarat yang harus dipenuhi, agar terjamim keselamatan dalam perjalanan, potensi tersatukan, dan produktifitas dapat ditingkatkan" (Musthafa Masyhur)

Cara lain agar *sense of belonging mad'u* semakin besar terhadap dakwah dan *halaqah* adalah melibatkan mereka pada kegiatan Anda. Sebagai *murobbi*, Anda tentu memiliki kegiatan dakwah dari struktur dakwah yang lebih tinggi. Anda tentu juga memiliki kegiatan atas inisiatif Anda sendiri. *Nah*…dalam kegiatan-kegiatan tersebut, jika memungkinkan, libatkan *mad'u* sesering mungkin. Cara ini, selain menumbuhkan rasa memiliki, juga akan menambah wawasan dan pengalaman *mad'u*. Selain itu juga mempererat hubungannya dengan Anda.

Sebagai *murobbi,* Anda perlu jeli membaca peluang mana kegiatan Anda yang dapat melibatkan *mad'u*. Memang, tidak semua kegiatan Anda dapat melibatkan *mad'u*. Kegiatan yang dapat melibatkan *mad'u* adalah kegiatan yang bukan termasuk

amniyah, kegiatan yang memang dapat didelegasikan, kegiatan yang sesuai dengan kemampuan *mad'u* dan kegiatan yang membutuhkan kerjasama (mobilisasi).

Kadangkala *murobbi* tidak mau melibatkan *mad'u* karena alasan tidak enak menyuruh *mad'u* atau kuatir jika *mad'u* dilibatkan malah pekerjaan tersebut tidak akan beres. Kekuatiran ini harus ditepis, Anda perlu belajar berani menyuruh orang lain dan belajar mempercayai orang lain.

Namun perlu diingat, mengajak *mad'u* terlibat dalam kegiatan Anda bukan berarti memanfaatkannya untuk kepentingan pribadi, tapi memanfaatkannya untuk kepentingan dakwah dan jama'ah.

55. Buat atribut bersama

"Rasulullah saw memanggil para sahabatnya dengan nama julukan mereka, untuk menghormati mereka dan menarik simpati hati mereka, dan memberikan julukan kepada orang yang tidak memilikinya, sehingga orang tersebut dikenal dengan nama yang diberikan beliau tersebut (Imam Al Ghazali).

Mengapa tim olahraga mempunyai seragam dan *yel-yel* khas? Tentu maksud mereka bukan untuk *sok-sokan*, tapi untuk membentuk semangat tim dan kekompakkan. Cara ini bisa Anda tiru untuk meningkatkan rasa memiliki *mad'u* terhadap *halaqah*. Buat atribut bersama untuk meningkatkan kebersamaan *mad'u*. Misalnya, dengan memberi nama *halaqah*, membuat kaos seragam bertuliskan nama *halaqah*, membuat stiker yang ada tulisan nama *halaqah*, membuat "lagu kebangsaan" sendiri, membuat nama julukan atau nama khas untuk setiap *mad'u*, dan lain-lain. Sebaiknya, atribut bersama tersebut dimusyawarahkan dengan *mad'u*, sehingga mereka merasa turut andil dalam membentuk kebersamaan kelompok.

56. Terbukalah terhadap ide-ide baru *mad'u*

"Murobbi harus membiasakan mereka untuk memberikan kontribusi, menyeru orang lain kepada Allah, dan menyampaikan berbagai pelajaran. Bahkan ia harus mengkader mereka untuk menjadi murobbi yang melakukan tugas seperti dia bagi binana-binaan yang baru" (Musthafa Masyhur).

Murobbi yang sukses juga *murobbi* yang terbuka terhadap ide-ide baru peserta. Dengan membuka diri terhadap ide-ide baru, Anda bukan hanya terbantu dalam memecahkan berbagai masalah, tapi juga meningkatkan kreativitas *mad'u*. Selain itu, juga meningkatkan rasa memiliki *mad'u* terhadap *halaqah*, karena mereka merasa diperhatikan idenya oleh Anda.

Agar *mad'u* berlomba-lomba memberikan ide-ide barunya kepada Anda, Anda perlu menciptakan lingkungan *halaqah* yang demokratis. Lingkungan yang bebas mengemukan pendapat, mendorong prakarsa dan kritik, memberikan pujian daripada celaan, saling mempercayai, dan pengawasan yang wajar. Ide-ide yang kreatif tidak akan muncul dari lingkungan yang otoriter. Lingkungan yang lebih menonjolkan

kecurigaan terhadap ide-ide baru, ketakutan akan tersaingi, keinginan untuk mendominasi, dan kebiasaan mencela pendapat yang berbeda.

Anda, sebagai *murobbi*, harus menjadi orang yang demokratis terlebih dahulu sebelum ingin menciptakan lingkungan yang domokratis. Tidak mungkin lingkungan yang demokratis lahir dari pemimpin yang otoriter.

57. Jangan biarkan ada *mad'u* yang terlalu mendominasi

"Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang berperang di jalan-Nya dalam barisan yang teratur seakan-akan mereka seperti suatu bangunan yang kokoh" (QS. 61 : 4).

Mad'u yang terlalu mendominasi akan berakibat buruk bagi *halaqah*. Iklim kerjasama akan sulit terbentuk karena *halaqah* tergantung pada seseorang. *Mad'u* yang terlalu dominan juga bisa besar kepala dan sulit dikontrol. Sebagai *murobbi*, Anda yang harus dominan bukan *mad'u*. Sebab Andalah yang membina dan memimpin mereka.

Bagaimana cara mengatasi *mad'u* yang terlalu dominan? Anda perlu "merebut kekuasaan" darinya dengan cara elegan. Beri *taujih* kepada *mad'u* tentang pentingnya tidak tergantung pada salah seorang diantara mereka. Tunjuk *mad'u* yang tidak dominan untuk lebih sering mengkoordinir *amal jama'i halaqah*. Dekati *mad'u* yang terlalu dominan dan ajak ia untuk meningkatkan kerjasama *halaqah* dengan cara tidak mendominasi *halaqah*. Buat mekanisme *halaqah* yang mencegah dominasi seorang *mad'u.* Misalnya, menggilir kepengurusan *halaqah* (ketua, sekretaris, bendahara, dan lain-lain) atau tugas-tugas dalam halaqah (siapa yang jadi moderator, kultum, dan lain-lain), mengatur tata tertib berbicara dalam halaqah (contohnya, jika ingin berbicara harus terlebih dahulu izin dengan mengacungkan jari, setiap berbicara dibatasi waktunya, setiap peserta hanya mendapatkan giliran berbicara sebanyak satu atau dua kali, dan lain-lain).

58. Beri *mad'u* kesempatan untuk menyatakan kritik

"Sangat bermanfaat bila al akh murobbi memberi kesempatan kepada binaan untuk bertanya dan meminta penjelasan, meminta agar tiada seorang pun dari mereka menyimpan sesuatu yang mengganggu jiwanya tanpa berusaha meminta penjelasan tentangnya, dan memberi kesempatan pada mereka untuk bertanya empat mata bagi yang menghendaki, agar tiada rasa tidak enak" (Musthafa Masyhur).

Beri kesempatan kepada *mad'u* menyatakan kritik. Dengan memberikan kesempatan itu, *mad'u* akan belajar berani mengkritik, belajar tentang cara mengkritik, dan belajar juga untuk menyatakan pendapat. Semua itu penting untuk meningkatkan kepercayaan diri *mad'u*. Bagi Anda, kritik juga berguna untuk tidak salah dalam melangkah, membuat Anda belajar banyak tentang kebenaran, dan membuat Anda semakin peduli dengan pendapat orang lain. Juga melatih Anda bersikap lapang dada

dan sabar. Semua itu berguna untuk membentuk pemimpin yang demokratis dan peduli terhadap pengikutnya.

Budaya kritik harus ditumbuhkan secara timbal balik dalam *halaqah*. Bukan hanya Anda yang berani mengkritik *mad'u,* tapi juga *mad'u* berani mengkritik *murobbi*nya. Namun budaya kritik ini perlu dilakukan dalam suasana kasih saying, kebenaran dan kesabaran.

Seringkali budaya kritik ini padam dalam *halaqah* karena sikap *murobbi* yang otoriter, posesif, merasa diri paling benar dan cepat tersinggung jika dikritik. Akhirnya, *mad'u* jadi enggan mengkritik *murobbi*nya. Apa akibatnya? Akibatnya, *mad'u* menjadi orang yang tidak percaya diri mengkritik dan menyampaikan pendapat. *Murobbi* juga menjadi tidak tahu diri. Tidak tahu apakah dirinya benar atau salah dalam membina *mad'u*nya. Tidak tahu apakah dirinya peduli atau tidak dengan orang lain. Juga tidak tahu apakah dirinya berada dalam kebenaran atau tidak. Ingat! *mad'u* termasuk orang terdekat *murobbi*. Orang terdekat paling tepat untuk dijadikan penasehat dan "cermin" kita.

59. Lakukan acara makan bersama

"Rasulullah saw suka memberikan makanan" (Imam Al Ghazali).

Apa hubungannya acara makan bersama dengan tips *murobbi* sukses? Tentu ada. Dengan membiasakan makan bersama *mad'u* (misalnya sebelum acara *halaqah*), Anda menjalin ukhuwah yang lebih akrab. Inilah salah satu cara Rasulullah saw untuk menjalin ukhuwah dengan para sahabatnya, seperti yang dapat Anda baca dalam sirah Nabi (sejarah kehidupan Nabi saw).

Lebih baik lagi jika acara makan bersama ini dilakukan pada satu wadah, bukan pada piring terpisah, seperti yang dilakukan Rasulullah saw bersama para sahabatnya.

Acara makan bersama ini juga bisa diadakan di luar *halaqah*, seperti ketika *mabit* (menginap)*, rihlah* (rekreasi) atau pergi bersama *mad'u*. Bisa juga dilakukan di rumah makan, jika repot memasaknya sendiri.

Mungkin kendalanya adalah biaya. Makan bersama membutuhkan biaya yang besar. Hal ini dapat "diakali' dengan cara patungan atau menetapkan aturan tidak tertulis bahwa kalau makan bersama di rumah makan, bayarnya BS-BS (Bayar Sendiri), sehingga tidak memberatkan satu sama lain.

Bagian VI :

TIPS MENINGKATKAN DISIPLIN

60. Jangan suka *bolos*, kecuali jika *uzur syar'i*

"Pada prinsipnya, barangsiapa yang rajin dalam bekerja maka beruntunglah ia" (Hasan Al Banna)

Murobbi sukses adalah *murobbi* yang tidak suka absen pada acara *halaqah*, kecuali jika *uzur syar'i* (halangan sesuai syar'i). Ketidakhadiran Anda pada acara *halaqah* hanya boleh jika Anda sakit (kalau flu atau sakit ringan saja tetap perlu hadir), ada tugas dari struktur dakwah yang lebih tinggi, ada acara keluarga yang penting, ujian dalam waktu dekat (itu pun jika Anda kuliah atau sekolah), dan alasan lainnya yang sifatnya lebih penting atau mendesak. Tidak boleh Anda tidak hadir dalam *halaqah* karena alasan malas atau bosan. Jika itu yang terjadi, siap-siap saja Anda "menularkan penyakit". Ketidakhadiran Anda akan menular kepada *mad'u*, sehingga *mad'u* menjadi sering *bolos* juga.

Bagaimana caranya agar Anda bisa hadir rutin di *halaqah*? Sediakan waktu untuk *halaqah*, kalau perlu pada waktu *prime time* Anda (waktu utama Anda). Ingat-ingat manfaat hadir dalam halaqah dan kerugiannya jika tidak hadir. Bayangkan wajah harap *mad'u* menunggu kehadiran Anda. Jangan terpengaruh dengan kondisi *mad'u* yang mungkin menyebalkan, dan jangan terpengaruh dengan cuaca. Pokoknya, hindari alasan, karena sebagian besar alasan itu dibuat-buat dan merupakan godaan syetan.

Jika Anda hadir secara rutin dalam *halaqah*, *mad'u* juga akan bersemangat untuk hadir. Mereka akan siap bersama Anda mengarungi luasnya amal Islam dan dakwah.

61. Jika tidak hadir, beri tugas kepada *mad'u*

"dan jadikanlah untukku seorang pembantu dari keluargaku, (yaitu) Harun saudaraku, teguhkanlah dengan dia kekuatanku, dan jadikanlah dia sekutu dalam urusanku" (QS. 29-32).

Jika Anda terpaksa tidak hadir di *halaqah* karena *uzur syar'i*, berikan tugas kepada *mad'u* Anda. Tugas tersebut harus mereka kerjakan dalam acara *halaqah*. Kalau bisa, tugas itu agak rinci agar waktunya memadai untuk dilaksanakan selama waktu *halaqah*. Contoh tugas yang dapat Anda berikan adalah membahas program *halaqah*, mengulang materi sebelumnya, diskusi dengan tema tertentu, mengevaluasi jalannya *halaqah*, bedah buku, dan lain-lain.

Apa dampaknya jika Anda tidak memberi tugas? Mungkin saja jalannya *halaqah* menjadi tak menentu. Atau bisa saja mereka mempercepat waktu *halaqah*. Bahkan mungkin malah membubarkan diri.

Bukan juga merupakan hal yang bijaksana jika Anda meliburkan *halaqah* karena Anda tidak hadir dalam *halaqah*. Hal ini akan menyebabkan *halaqah* berjalan tidak rutin. *Mad'u* juga menjadi tidak mandiri, karena tergantung dengan kehadiran Anda. Biarkan *halaqah* tetap berjalan walau tanpa kehadiran Anda. Asalkan ketidakhadiran Anda memang betul-betul *uzur syar'i*.

62. Buat aturan sangsi dan jalankan secara konsisten

"Hisablah dirimu sebelum kamu dihisab" (Umar bin Khatab ra).

Sangsi sangat penting ditegakkan dalam *halaqah*, karena ia merupakan salah satu pilar penegakkan disiplin. Pilar yang lain adalah penghargaan. Tanpa sangsi, disiplin sulit ditegakkan. Allah SWT sendiri menerapkan sangsi (dosa) agar manusia patuh pada aturan-Nya.

Namun, sangsi kurang cocok diterapkan untuk *halaqah* pemula, karena mereka belum memiliki kesadaran yang tinggi tentang dakwah dan *halaqah*. Sangsi baru boleh dikenakan jika Anda yakin *mad'u* telah *tsiqoh* (percaya) kepada Anda.

Sebaiknya, sangsi yang Anda kenakan pada *mad'u* merupakan sangsi hasil musyawarah bersama, sehingga mereka merasa memiliki terhadap aturan sangsi tersebut. Sangsi yang dibuat meliputi jenis pelanggaran dan besarnya sangsi. Contohnya, sangsi terhadap keterlambatan dan absensi, sangsi terhadap kelalaian tugas, sangsi tidak melaksanakan program, dan lain-lain.

Selain itu, sangsi yang Anda kenakan sebaiknya adalah sangsi yang tidak terlalu berat. Sebab jika terlalu berat, hanya akan membuat *mad'u* stres dan trauma. Bahkan mungkin hengkang dari *halaqah*. Sangsi yang terlalu ringan juga tidak baik. Sebab akan disepelekan *mad'u*, sehingga mereka tidak takut untuk melanggarnya. Sangsi yang efektif adalah sangsi yang mendidik, dijalankan dengan konsisten, serta tidak terlalu ringan atau terlalu berat. Contoh sangsi adalah hapalan ayat/hadits, kultum, *push up, sit up*, denda berupa uang, membawa makanan, memberikan hadiah, dan silaturahmi.

63. Cegah kesalahan *mad'u* sedapat mungkin

"Termasuk pelik-pelik tugas mengajar, yaitu mencegah murid dari akhlaq tercela, dengan cara tidak langsung atau terang-terangan sedapat mungkin, dan dengan kasih sayang bukan dengan celaan" (Imam Al Ghazali).

Salah satu tugas *murobbi* adalah membimbing *mad'u* agar selalu berada dalam jalan yang benar. Anda perlu berupaya sekuat tenaga agar *mad'u* tidak terjerumus dalam kesalahan. Anda harus bersikap preventif dengan mengingatkannya berulang-ulang. Kalau perlu, disertai ultimatum dan ancaman. Misalnya, jika *mad'u* ingin menikah Anda perlu mengingatkannya agar dalam proses pernikahannya tidak melanggar syar'i. Ingatkan ia berulang-ulang, kalau perlu disertai pemberitahuan tentang konsekuensi yang akan diterima jika ia melanggarnya. Sikap Anda yang terlihat tegas

dan keras dibutuhkan agar *mad'u* hati-hati dalam melangkah. Juga agar Anda tidak terlalu banyak menyelesaikan persoalan-persoalan yang sifatnya kuratif. Mencegah lebih baik daripada mengobati. Namun, cara ini belum saatnya diterapkan untuk *mad'u* pemula. Mereka masih perlu banyak diberikan toleransi.

64. Maafkan kesalahan *mad'u*

"Jadilah engkau pema'af …" (QS. 7 : 199).

Sebelum berbuat, *mad'u* perlu dingatkan dengan tegas agar tidak berbuat salah. Tapi jika akhirnya ia berbuat salah, Anda harus memaafkannya. *Gimana* kalau kesalahan yang dilakukan berulang kali? Tetaplah memaafkannya. Memang, menjadi *murobbi* harus sabar dan lapang dada. Harus mempunyai "*stock* (persedian)" maaf yang banyak, sehingga tidak cepat sakit hati atau mendendam kepada *mad'u*. Ingat, Anda adalah da'i, bukan hakim. Tugas *murobbi* hanya mengajak, bukan menghakimi dan menghukum orang. Karena itu, buat apa sakit hati dan mendendam kepada *mad'u*?

Indikasi bahwa Anda dengan tulus memaafkan *mad'u* terlihat dari sikap Anda yang tidak berubah kepadanya. Anda kembali bersikap seperti biasa kepadanya dan tidak mengucilkannya. Tugas Anda hanya mengingatkannya dengan lemah lembut dan sabar. Setelah itu, berdoa agar *mad'u* tidak mengulangi kesalahannya dan bertaubat. Mudah-mudahan dengan mendoakannya, *mad'u* akan sadar dengan sendirinya.

Lalu bolehkah kita memberi sangsi kepada *mad'u* yang salah? Boleh. Namun bukan dengan sangsi yang sifatnya menghukum, tapi mendidik. Apa bedanya? Kalau sangsi yang mendidik, maka Anda memberikan kesempatan kepada *mad'u* untuk memperbaiki diri dan tidak membuat ia "lari" dari Anda. Sebaliknya, sangsi yang menghukum bentuk sangsinya terlalu keras dan tidak memberi kesempatan *mad'u* untuk memperbaiki kesalahannya. Akibatnya, *mad'u* bisa sakit hati dan mungkin enggan *halaqah* lagi. Bahkan mungkin trauma dengan dakwah dan Islam. *Na'udzubillah min dzalik.*

65. Jangan sering datang terlambat

"Al akh da'i harus bertanggung jawab atas waktu obyek dakwahnya. Karenanya, ia harus membiasakan diri hadir tepat waktu dan berusaha sekuat tenaga memberikan bekal yang baik, sesuai dengan waktu yang tersedia" (Musthafa Masyhur).

Apa *sich* dampak terlambat menghadiri sebuah kegiatan? Banyak, diantaranya kehilangan peluang, malu, menimbulkan rasa bersalah, jadi kurang PD (Percaya Diri), indikasi bahwa pelakunya tidak menghargai waktu, tidak pandai mengatur waktu, akan mengecewakan orang lain, dan tidak menghargai orang lain. Semua dampak itu akan Anda dapatkan jika sering terlambat datang ke *halaqah*. Selain itu, perilaku terlambat *murobbi* juga akan ditiru oleh *mad'u*. Akhirnya, agenda acara *halaqah* menjadi *molor* atau tertunda pelaksanaannya. Program dan sasaran *halaqah* jadi sulit

terealisir. Disiplin kehadiran juga sulit ditegakkan, karena tidak ada keteladanan dari *murobbi*.

Karena begitu banyak dampak keterlambatan menghadiri *halaqah*, maka Anda jangan datang terlambat ke *halaqah*. Datanglah tepat waktu! Lebih baik lagi jika Anda datang 10 atau 15 menit sebelum jadwal *halaqah* dimulai. Anda bisa menggunakan waktu itu untuk persiapan (mental, fisik, dan materi). Anda bisa juga menggunakannya untuk bercengkrama dengan *mad'u* yang sudah datang lebih dulu. Dari situ, Anda bisa lebih mengenalnya dan bisa lebih akrab dengannya.

66. Buat mereka agar taat kepada Anda

"Hai orang-orang yang beriman, taatilah Allah dan taatilah Rasul (Nya), dan ulil amri diantara kamu..." (QS. 4 : 59).

Salah satu tugas *murobbi* adalah membuat *mad'u*nya taat terhadapnya. Mengapa? Karena *halaqah* merupakan miniatur jama'ah. Di dalam jama'ah harus ada ketaatan anggota terhadap pemimpinnya. Tanpa ketaatan, maka jama'ah akan hilang kekuatannya dan mudah dihancurkan oleh musuh-musuh dakwah. Selain itu, ketaatan *mad'u* kepada *murobbi* merupakan indikasi kesungguhan *mad'u* untuk *beramal jama'i*. Juga menunjukkan pemahamannya terhadap hakekat dakwah dan jama'ah.

Yang diminta dari *mad'u* adalah ketaatan dengan kesadaran, bukan ketaatan dengan paksaan dan ancaman. Bagaimana caranya agar *mad'u* taat kepada Anda? Anda harus menjelaskan kepada *mad'u* tentang urgensi taat kepada *murobbi.* Juga menjelaskan implikasi dari ketidaktaatan *mad'u* kepada murobbi. Penjelasan ini perlu disampaikan berulang-ulang, terutama saat *mad'u* mulai mengabaikan ketaatan. Tentu saja ketaatan *mad'u* kepada *murobbi* ada batasnya. Yakni selama hal tersebut tidak bertentangan dengan syar'i. Selama tidak bertentangan dengan syar'i, *mad'u* wajib mentaati *murobbi*nya, walau bertentangan dengan pendapatnya sendiri.

Namun perlu dingat! Bahwa ketaatan *mad'u* kepada Anda bukan berarti menutup koridor musyawarah, saran dan kritik. Hal itu tetap perlu dijalankan agar keputusan Anda lebih bijaksana.

Dengan *mad'u* taat kepada Anda, maka Anda lebih mudah untuk membina, mengarahkan, menasehati, dan memobilisasi mereka untuk kepentingan dakwah dan jama'ah.

67. Jangan pilih kasih!

"Wahai orang-orang yang beriman, jadilah kamu orang yang benar-benar penegak keadilan, menjadi saksi karena Allah biarpun terhadap dirimu sendiri atau ibu bapak dan kaum kerabatmu..." (QS. 4 : 135)

Jangan pilih kasih terhadap *mad'u*. Inilah salah satu tips yang perlu Anda ingat jika ingin jadi *murobbi* sukses. Sikap pilih kasih, hanya akan membuat *mad'u* yang tidak dikasihi menjadi kecewa dan tidak simpati terhadap Anda. Sikap pilih kasih juga

membuat Anda tidak lagi obyektif menilai *mad'u*. Misalnya, karena Anda lebih akrab dengan mad'u "A", maka ketika mad'u "A" bertikai dengan mad'u "B", Anda langsung membelanya tanpa melihat lebih dulu siapa yang bersalah. Sikap ini bukan saja tidak obyektif dan adil, tapi juga membuat Anda berdosa.

Anda dapat memulai sikap tidak pilih kasih dari hal yang sederhana. Misalnya, dari cara memandang *mad'u* ketika menyampaikan materi. Pandanglah *mad'u* Anda secara merata. Jangan hanya memandang *mad'u* tertentu saja. Contoh lain, ketika *mad'u* menyampaikan pertanyaan kepada Anda. Layani semua pertanyaan tersebut. Jangan hanya melayani pertanyaan dari *mad'u* yang Anda sayangi saja. Termasuk juga jangan pilih kasih dalam memberikan sangsi ketika *mad'u* berbuat salah. Berikan sangsi secara adil untuk kesalahan yang sama.

68. Jangan bosan men*taujih* kedisiplinan

"Da'i tidak boleh jenuh mengulang pembicaraan seputar makna tertentu agar lebih tertanam dalam pikiran pendengar. Jangan mempunyai anggapan bahwa menyebutkan sekali saja sudah cukup memberikan kejelasan dan kemantapan makna bagi orang yang diajak bicara. Sesungguhnya pengulangan itu memiliki faedah tersendiri, dan boleh berkreasi dalam gaya pemaparan saat pengulangan. Metode seperti ini dapat dilihat dengan jelas pada gaya bahasa Al Qur'an" (Musthafa Masyhur).

Disiplin adalah syarat suksesnya *halaqah*. Tanpa disiplin, tidak mungkin *halaqah* sukses mencapai tujuannya. Anda harus sering men*taujih* (menasehati) kedisiplinan kepada *mad'u.* Jangan bosan untuk mengulang-ulangnya. Tentu saja agar *mad'u* tidak bosan mendengarnya, Anda perlu menyampaikannya dengan variatif. Misalnya, argumentasinya berbeda, waktu penyampaiannya berbeda (di dalam materi, di dalam acara *mutaba'ah*, di dalam acara *tadabbur*, dan lain-lain), dan suasananya juga berbeda (dalam *halaqah*, *mabit, rihlah*, dan lain-lain). Dengan sering men*taujih* kedisiplinan secara variatif, *Insya Allah mad'u* akan termotivasi untuk terus menerus disiplin.

Jangan merasa cukup menyampaikan tentang kedisiplinan sekali saja. Kemudian Anda berpendapat mereka sudah paham, sehingga tak perlu lagi di*taujih* tentang kedisiplinan. Hal ini keliru. Disiplin harus sering diingatkan. Karena manusia punya kecenderungan untuk mengabaikan disiplin. Tugas Anda sebagai *murobbi* untuk mengingatkan mereka agar senantiasa disiplin terhadap aturan atau tata tertib *halaqah*.

69. Jangan sungkan menegur *mad'u*

"Maka karena itu serulah (mereka kepada agama itu) dan tetaplah sebagaimana diperintahkan kepadamu" (QS. 42 : 15).

Ada *murobbi* yang sungkan menegur *mad'u*nya yang berbuat salah. Mungkin karena ia terlalu berprasangka baik kepada *mad'u*nya, merasa berhutang budi, atau terlalu akrab. Apa akibatnya jika Anda sebagai *murobbi* sungkan menegur *mad'u*? Pertama, *mad'u* tidak tahu perbuatannya salah. Kedua, jika tahu perbuatannya salah, ia akan meneruskannya karena dilihatnya Anda diam saja. Ketiga, *mad'u* akan terbiasa meremehkan pendapat Anda, karena Anda tak pernah menegurnya. Dampak dari sungkan menegur *mad'u* ini perlu diantisipasi oleh Anda. Tidak menegur *mad'u* mungkin dapat dilakukan jika ia merupakan *mad'u* pemula. Tapi untuk *mad'u* yang sudah lama *halaqah*, Anda harus berani menegurnya. Sebagai *murobbi*, Anda punya hak untuk menegur *mad'u*.

Yang penting juga, jangan menunda-nunda untuk menegur *mad'u.* Mungkin dengan dengan harapan ia akan menyadarinya sendiri. Alasan ini masih spekulatif. Bagaimana kalau ia malah semakin menjadi-jadi dalam berbuat kesalahan? Ingat! *Halaqah* adalah kumpulan orang-orang yang segera beramar ma'ruf nahi mungkar. Hilangnya semangat amar ma'ruf nahi mungkar dapat berakibat pada hilangnya berbagai kebaikan yang ada dalam *halaqah*.

Bagaimana cara menegur *mad'u*? Tegur ia bukan di depan orang banyak. Segera sampaikan kepadanya apa yang menurut Anda salah. Berikan ia kesempatan untuk menyampaikan keberatan atau alasan. Lihat apakah setelah ia menyatakan alasan, teguran Anda masih proporsional atau tidak. Jika masih proporsional, tegaskan kembali teguran Anda. Kalau perlu, beri ia ancaman sangsi yang mendidik. Setelah itu tutup pembicaraan dengan isyarat verbal atau non verbal bahwa Anda menyayanginya.

Jika setelah ditegur, ia tetap melakukan perbutan yang salah. Tegur lagi ia sebanyak dua kali (kalau perlu berikan sangsi kepadanya). Jika setelah itu, ia masih berbuat salah juga, tugas Anda sudah selesai. Tugas Anda hanyalah mengajak (da'i) bukan menghakimi.

70. Tanyakan peserta yang tidak hadir secara terbuka

"Sungguh, aku melihat seseorang mondar-mandir di dalam surga karena sebuah pohon yang pernah ditebangnya dari punggung jalan yang mengganggu kaum muslimin" (HR. Muslim).

Cara lain untuk meningkatkan disiplin kehadiran adalah menanyakan kehadiran *mad'u* yang tidak hadir secara terbuka. Tanyakan kepada yang hadir mengapa si A, si B atau si C (*mad'u* Anda) tidak hadir. Tanyakan alasan ketidakhadirannya secara gamblang. Lakukan itu setiap pertemuan *halaqah*. Kalau perlu komentari mereka yang tidak hadir tanpa alasan yang jelas. Tapi komentar Anda jangan menjelek-jelekkan *mad'u* yang tidak hadir.

Dengan menanyakan ketidakhadiran secara terbuka, Anda mendidik *mad'u* untuk peduli pada orang lain. Mereka juga tahu bahwa Anda peduli kepada mereka. Selain itu, mereka juga akan instrospeksi diri bahwa ketidakhadiran perlu memiliki alasan yang kuat (syar'i). Mereka juga jadi memahami bahwa kehadiran merupakan hal yang penting dalam *halaqah.* Sebaliknya, jika *murobbi cuek* terhadap ketidakhadiran

mad'u, maka *mad'u* akan meremehkan ketidakhadiran dan menganggap *murobbi* kurang peduli terhadap disiplin kehadiran.

71. Jangan merasa terlalu berhutang budi dengan *mad'u*

"Cintailah kekasihmu seperlunya, karena bisa jadi ia menjadi orang yang kamu benci di suatu hari. Dan bencilah orang yang kamu benci seperlunya, karena bisa jadi ia menjadi kekasihmu di suatu hari" (HR. Tirmidzi).

Bolehkah kita merasa berhutang budi dengan *mad'u*? Boleh. Bahkan dalam taraf tertentu harus memiliki perasaan itu agar pandai membalas budi. Tapi merasa terlalu berhutang budi adalah salah. *Murobbi* yang terlalu merasa berhutang budi akan bertindak pilih kasih dan tidak tegas kepada *mad'u*nya. Jika *mad'u* berbuat salah, ia akan sungkan menegurnya. Ketika *mad'u* konflik dengan *ikhwah* lainnya, ia akan membelanya, tanpa menilai mana yang salah. Padahal sebagai *murobbi*, Anda harus bersikap adil dan obyektif terhadap *mad'u*. Juga harus berani menegur *mad'u* jika ia melakukan kesalahan tanpa perasaan sungkan sedikitpun. *Murobbi* yang pilih kasih dan sungkan menegur *mad'u*nya hanya membuat *mad'u* menjadi besar kepala dan akan melakukan kesalahan terus menerus. *Mad'u* lainnya juga akan merasa iri dan mungkin benci terhadap *mad'u* tersebut.

Namun tidak merasa berhutang budi sama sekali terhadap *mad'u* juga salah. Sikap ini akan membuat *murobbi* tidak pandai berterima kasih. Orang yang tidak pandai membalas budi akan bersikap kurang peduli terhadap orang lain. Sikap ini tentu saja akan mengecewakan *mad'u* dan membuat mereka marasa tidak simpati terhadap *murobbi*.

Jadi, bersikap moderat adalah jalan terbaik. Jangan merasa terlalu berhutang budi, tapi juga jangan merasa sama sekali tidak berhutang budi kepada *mad'u*. *Murobbi* yang terlalu merasa berhutang budi hanya akan membuat dirinya bersikap tidak obyektif dan tegas kepada *mad'u*nya.

Bagian VII :

TIPS MEMBERIKAN TUGAS

72. Berikan tugas secara berangsur

"Sesungguhnya kamu melalui tingkat demi tingkat (dalam kehidupan)" (QS. 84 : 19)

Membina atau mendidik orang lain berarti memberikan pemahaman tentang sesuatu secara berangsur-angsur. Pemahaman akan lebih baik jika diiringi dengan praktek yang, sebagiannya, dapat berupa tugas-tugas dari Anda.

Tugas dalam *halaqah* dapat terbagi menjadi dua, tugas formal dan tugas informal. Tugas formal adalah tugas yang diketahui maksudnya oleh *mad'u.* Tugas informal adalah tugas yang tidak diketahui maksudnya oleh *mad'u*. Mungkin, kelak ia akan mengetahuinya. Kedua jenis tugas itu perlu Anda berikan secara berangsung-angsur sesuai dengan kemampuan *mad'u.* Misalnya, sebelum Anda memberi tugas mengisi *dauroh*, terlebih dahulu Anda memberi tugas untuk mengisi kultum, membuka/menutup acara *halaqah*, menjadi moderator diskusi *halaqah*, dan lain-lain. Tugas yang langsung berat dapat membuat *mad'u minder*. Bahkan jika ia merasa gagal melaksanakan tugas itu, ia bisa merasa trauma dan *kapok* untuk melakukannya lagi.

73. Jangan memberikan tugas terlalu banyak

"Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya…" (QS. 2 : 286).

Jangan terlalu banyak Anda memberikan tugas kepada *mad'u*. Misalnya, baru kemarin Anda memberikan tugas mengisi *dauroh*, hari ini sudah memberikan tugas untuk menjadi panitia seminar. Pekan depan Anda sudah mempersiapkannya untuk mengikuti pelatihan Dakwah Kampus. Tugas yang terlalu banyak dan terus menerus dapat membuat *mad'u* kewalahan dan stres. Tugas yang dikerjakannya pun lama kelamaan menjadi sembrono. Bahkan akhirnya, ia jadi jemu, apatis dan *masabodo* dengan tugas-tugas itu.

Indikasi bahwa *mad'u* sudah terlalu banyak diberi tugas terlihat dari keluhannya. Keluhan itu mungkin langung disampaikan kepada Anda atau kepada teman satu *halaqah*nya. Anda perlu jeli dengan indikasi tersebut dan kemudian menghentikan tugas untuknya. Biarkan ia "cuti" dari tugas untuk sementara waktu sampai kejemuannya hilang. Tugas yang sedikit tapi rutin lebih baik daripada tugas yang banyak tapi jarang.

Namun perlu dipahami, tidak semua *mad'u* memiliki kemampuan memikul beban tugas yang sama. Ada *mad'u* yang diberi tugas banyak tapi ia mampu

menyelesaikannya. Sebaliknya *mad'u* lain, yang diberi tugas sama banyak, mungkin sudah kewalahan dengan tugas yang banyak tersebut.

74. Jangan terlalu sedikit memberikan tugas

"Amal agama yang paling disenangi oleh Rasulullah saw adalah yang dikerjakan secara terus menerus oleh pelakunya" (HR. Buklhari).

Jangan juga memberikan tugas terlalu sedikit kepada *mad'u*, bahkan hampir tidak pernah. Hal ini dapat membuat *mad'u* lambat perkembangannya. *Mad'u* juga merasa kurang diperhatikan dan diberdayakan oleh Anda. Padahal ia tahu, menjadi *mad'u* berarti harus taat kepada perintah *murobbi*. Bagaimana ia bisa taat kalau *murobbi* tidak pernah memberikan tugas kepadanya?

Tugas yang jarang diberikan mungkin disebabkan *murobbi* tak tahu dan bingung tugas apa yang akan diberikan. Sebenarnya hal itu tak perlu terjadi jika Anda kreatif membuat tugas. Jangan tunggu intruksi atau program dari struktur dakwah yang lebih tinggi untuk memberikan tugas kepada *mad'u*. Anda dapat merancang sendiri tugas untuk *mad'u*. Banyak hal yang bisa Anda tugaskan kepada *mad'u*, jika kreatif. Misalnya, Anda dapat memberikan tugas membuat kliping, memantau perkembangan situasi tertentu, menemani Anda berdakwah, menghapal ayat, mengikuti pelatihan, bersilaturahmi ke *ikhwah* tertentu, menelpon Anda, membuat kue (bagi *akhwat*), dan lain-lain. Pokoknya jika Anda kreatif, Anda dapat memberikan seribu satu tugas kepada *mad'u*. Jadi, tidak ada alasan bingung memberikan tugas kepada *mad'u*.

Mungkin juga Anda tidak memberikan tugas kepada *mad'u* karena merasa sungkan atau kuatir memberatkannya. Tidak! Anda tidak boleh sungkan memberi tugas kepada *mad'u*. Anda harus berani dan PD memberi tugas kepad *mad'u*. Bagaimana caranya agar Anda PD dalam memberikan tugas? Caranya, ketika memberi tugas, beri *taujih* kepadanya bahwa tugas tersebut, walau sepele, adalah penting untuk Anda dan *mad'u*. Anda harus serius mengucapkannya, jangan terlihat *minder,* ragu, apalagi sambil bercanda dan *cengar-cengir*. Dengan keseriusan Anda, *Insya Allah* ia akan bersungguh-sungguh melaksanakan tugas yang Anda berikan.

75. Beri tugas secara adil, termasuk kepada *mad'u* yang pernah gagal melaksanakan tugas

"Dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk tidak berlaku adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepad takwa" (QS. 5 : 8)

Berikanlah tugas kepada *mad'u* dengan adil. Adil disini berarti, selain memberi tugas sesuai kemampuan *mad'u*, memberikan tugas tanpa pilih kasih. Misalnya, jangan memberi tugas hanya kepada *mad'u* tertentu saja dengan alasan ia sering berhasil melaksanakan tugas. Sedang *mad'u* lain, yang pernah gagal melaksanakan tugas, tidak diberikan.

Berikanlah tugas secara adil, termasuk kepada *mad'u* yang pernah gagal. Kadangkala, *murobbi* bertindak begitu karena kuatir tugas itu akan gagal lagi jika diberikan kepada *mad'u* yang pernah gagal. Sikap tersebut tidaklah benar. *Murobbi* harus berani dan tidak trauma memberikan tugas kepada *mad'u* yang pernah gagal melaksanakan tugas. Apalagi sampai *memblack listnya,* sehingga ia tak pernah lagi menerima tugas. Jika hal itu Anda lakukan, Anda telah menilai seseorang secara hitam putih. Artinya, bagi Anda orang yang gagal akan gagal seterusnya. Sikap ini keliru dan tidak bijak. Orang yang gagal belum tentu selamanya gagal. Bahkan orang yang seringkali gagal, besar kemungkinan akan sukses. Karena itu, beri kesempatan kepada *mad'u* yang pernah gagal untuk melaksanakan tugas lagi. Mungkin pengawasannya saja yang perlu diubah. Jika dulu tidak terlalu ketat, sekarang diperketat, agar kalau ada kesalahan Anda dapat cepat mengkoreksi dan membantunya.

Bagian VIII :

TIPS MENINGKATKAN *RUHIYAH*

76. Buat evaluasi *yaumiah*

"Orang mukmin selalu mengevaluasi dirinya, ia menghisabnya karena Allah. Hisab akan menjadi ringan bagi orang-orang yang telah menghisab diri mereka sendiri, dan akam menjadi berat pada hari kiamat bagi orang-orang yang mengambil perkara ini tanpa muhasabah" (Al Hasan)

Murobbi seringkali menghadapi kendala untuk mengetahui perkembangan iman dan amal *mad'u* di luar *halaqah*. Hal ini wajar karena biasanya *murobbi* hanya bertemu *mad'u* pada pertemuan *halaqah*. Untuk mengatasinya, Anda perlu membuat evaluasi *yaumiah* (harian). Apa yang dimaksud evaluasi *yaumiah*? Evaluasi *yaumiah* adalah evaluasi tentang perkembangan ibadah *mahdhoh* (khusus) dan aktivitas harian *mad'u* (seperti sholat berjama'ah, tilawah Al Qur'an, zikir, *qiyamul lail*, shaum, infaq, olahraga, silaturahmi, baca buku, dan lain-lain).

Evaluasi *yaumiah* sebaiknya dilakukan setiap acara *halaqah*. Agenda acaranya perlu disediakan secara khusus. Pada waktu tersebut, setiap *mad'u* melaporkan perkembangan ibadah dan aktivitas hariannya. Laporan bisa disampaikan secara tertulis (dalam bentuk formulir). Bisa juga dilakukan secara lisan (dengan ditanyakan langsung kepada *mad'u*). Atau bisa juga dilakukan dengan keduanya (tertulis dan lisan).

Namun, sebelum Anda menerapkan evalusai *yaumiah*, Anda perlu menyepakati terlebih dahulu dengan *mad'u* ibadah dan aktivitas apa yang akan dievaluasi. Tetapkan juga target minimal yang perlu dilakukan untuk setiap jenis ibadah dan aktivitas. Misalnya, tilawah Qur'an 4 lembar per hari, olahraga 2 kali per pekan, shaum 1 kali per pekan, dan lain-lain. Kalau perlu, Anda bisa menambahkannya dengan aturan sangsi, agar *mad'u* lebih bersungguh-sungguh untuk mengerjakannya.

77. Dekatkan diri Anda kepada Allah

"Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan carilah jalan yang mendekatkan diri kepada-Nya, dan berjihadlah pada jalan-Nya, supaya kamu mendapat keberuntungan" Q.S. 5 : 35).

Menjadi *murobbi* bukan hanya membutuhkan keterampilan hubungan manusia (*hablum minannas*), tapi juga membutuhkan keterampilan hubungan dengan Allah (*hablum minallah*). Anda harus dekat kepada Allah (*taqorubbillah*), jika ingin sukses membina. Dengan dekat kepada Allah, niat Anda membina akan selalu ikhlas,

semangat Anda juga senantiasa tinggi. Anda juga lebih tawakal terhadap permasalahan yang muncul. Anda juga akan lebih sabar dalam membina.

Semakin dekat hubungan Anda kepada Allah, semakin besar jaminan untuk sukses membina *mad'u*. Sebaliknya, semakin jauh Anda dari Allah semakin besar peluang kegagalan Anda dalam membina. Sebab membina berarti merubah orang, dan hal itu tak akan efektif jika hatinya tidak berubah. Sedang hati itu milik Allah. Karena itu, dekatilah sang pemilik hati (Allah) dan berdoalah agar hati *mad'u* Anda berubah ke arah kebaikan. Dekatkan diri Anda kepada Allah melalui ibadah *mahdhoh*, seperti sholat tepat waktu, sholat *sunnah*, *qiyamaul lail*, zikir (terutama doa *robithoh*, doa ikatan hati), shaum, tilawah Al Qur'an, dan lain-lain.

78. Berwudhulah sebelum mengisi *halaqah*

Sesungguhnya umatku akan diseru pada hari kiamat dalam keadaan bersih dan bercahaya karena bekas-bekas wudhunya, maka barang siapa yang bisa memanjangkan cahayanya maka hendaknya dia melakukannya" (Muttafaq 'alaih).

Mengapa perlu berwudhu sebelum mengisi *halaqah*? Pertama, dengan berwudhu Anda membersihkan dan menyegarkan tubuh. Kedua, Anda melaksanakan sunnah Nabi dengan berwudhu sebelum membaca ayat-ayat Qur'an. Ketiga, dengan berwudhu mental Anda juga menjadi lebih siap untuk mengisi *halaqah* (karena Anda merasa dalam keadaan suci). Manfaat ini tentu saja tidak bisa Anda abaikan. Karena itu, biasakanlah berwudhu sebelum mengisi *halaqah.*

79. Lakukan sholat fardhu berjama'ah

"Sholat jama'ah itu lebih utama dari sholat sendirian dengan dua puluh tujuh derajat (Muttafaq "alaih).

Sebelum *halaqah* dimulai atau setelah *halaqah* selesai, lakukanlah sholat fardhu berjama'ah bersama *mad'u* di tempat *halaqah*. Dengan melakukan sholat berjama'ah, suasana *ruhiyah* lebih terasa. Ukhuwah juga lebih akrab. Apalagi jika dilakukan secara rutin dan dijadikan program, hasilnya akan lebih nyata.

Mulailah dengan membuat kesepakatan bahwa setiap sebelum atau setelah *halaqah*, Anda dan *mad'u* harus melaksanakan sholat fardhu berjama'ah di tempat *halaqah*. Bisa juga sholat fardhu berjama'ah ini Anda lakukan di masjid bergabung dengan jama'ah masjid lain.

Tentu saja melakukan sholat berjama'ah bersama *mad'u* ini berlaku tanpa mengabaikan keutamaan waktu sholat dalam Islam. Jangan gara-gara ingin sholat berjama'ah lalu waktu sholat diundur (kecuali untuk sholat Isya). Misalnya, waktu mulai halaqah jam 2 siang, lalu Anda dan *mad'u* melakukan sholat zhuhur berjama'ah pada jam tersebut. Hal ini berarti mengabaikan keutamaan sholat di awal waktu.

Memang, cara ini tidak dilakukan oleh beberapa *murobbi* dengan alasan kurang penting. Padahal jika dicoba, *Insya Allah* ada suasana ruhiyah dan ukhuwah yang lebih terasa kental di dalam *halaqah*. Nah…mengapa Anda tidak mencobanya?

80. Lakukan doa bersama

"Apabila seseorang mendoakan saudaranya dari jauh maka malaikat berkata, "Dan bagimu seperti itu juga" (HR. Muslim).

Cara lain untuk menumbuhkan suasana *ruhiyah* dalam *halaqah* adalah melakukan doa bersama di akhir acara halaqah (*ikhtitam*). Biasanya doa yang sering dipakai adalah doa *robithoh* (doa ikatan hati). Doa tersebut pada intinya berisi permohonan kepada Allah agar hati Anda, *mad'u* dan para *ikhwah* lainnya disatukan dalam ukhuwah Islamiyah. Selain doa itu, Anda juga bisa membaca doa-doa lain yang *ma'tsur* (benar) dan isinya tentang peningkatan iman dan ukhuwah.

Doa bersama ini juga perlu dibiasakan pada acara-acara selain *halaqah* (seperti *mabit, rihlah, dauroh*). Khusus untuk *mabit* disarankan agar Anda bersama *mad'u* melakukan zikir bersama ba'da subuh, yakni zikir Al Ma'tsurot. Zikir ini berasal dari Rasulullah saw yang urutan doa/zikirnya disusun oleh Hasan Al Banna.

Selain dengan membiasakan doa bersama, Anda sendiri juga harus sering mendoakan *mad'u*. Doakan *mad'u* agar senantiasa meningkat iman dan taqwanya kepada Allah SWT. Jangan pelit untuk mendoakan *mad'u*. Sebab doa Anda untuk *mad'u* juga merupakan faktor keberhasilan Anda dalam membina *mad'u.*

Bagian IX :

TIPS MENDINAMISKAN SISTEM *HALAQAH*

81. Miliki kemampuan komunikasi

“..dan katakanlah kepada mereka perkataan yang berbekas pada jiwa mereka” (QS. 4 : 63).

Miliki berbagai kemampuan komunikasi jika Anda ingin menjadi *murobbi* sukses. Kemampuan komunikasi yang perlu Anda miliki adalah kemampuan menjelaskan ide secara sistematis, rasional dan mudah dipahami *mad’u*. Selain itu juga kemampuan memakai kata-kata yang sopan, kata-kata yang meyakinkan, mendramatisir, memperkuat argumentasi dengan bahasa non verbal (bahasa tubuh) dan kemampuan memberikan ilustrasi, contoh serta humor (penjelasan lebih lanjut dapat Anda baca pada buku *Murobbi Skills* oleh Satria Hadi Lubis). Semua itu penting untuk menunjang penampilan Anda yang prima di hadapan *mad’u*.

Kemampuan komunikasi dapat dilatih dengan menambah pengalaman berbicara di depan umum. Juga dengan banyak membaca buku-buku tentang teori komunikasi, meminta masukan dari teman dekat tentang gaya komunikasi Anda, dan juga dengan mengikuti pelatihan-pelatihan tentang komunikasi efektif.

Dengan komunikasi yang prima, orang akan mendengarkan Anda dan mengagumi Anda. Bahkan kekurangan Anda dapat tertutupi kalau Anda “pintar ngomong”. Oleh sebab itu, latih terus kemampuan komunikasi Anda. Jangan cepat putus asa jika Anda belum mampu berkomunikasi yang memukau saat ini. Latih terus kemampuan Anda, *Insya Allah* lama kelamaan Anda akan menjadi komunikator yang ulung.

82. Buat “rapot” *mad’u*

“Sering kita jumpai seorang da’i berdakwah, pada saat yang sama dia juga seorang murobbi yang menyeleksi para aktifis yang ada di bawahnya, dan pada saat yang bersamaan dia melakukan amal dan tanfidz sekaligus” (Hasan Al Banna).

Alangkah baiknya jika Anda memiliki “rapot” *mad’u*. Yakni data tentang perkembangan *mad’u* dari awal *halaqah* sampai sekarang. Data tersebut, antara lain meliputi data riwayat hidup, absensi, data ibadah *yaumiah*, data aktivitas dakwah, data perkembangan pemahaman, data prestasi, data kesalahan/masalah, dan lain-lain. Semakin lengkap data yang Anda miliki semakin baik.

Realitanya, banyak *murobbi* yang tidak memiliki “rapot” tentang *mad’u*nya. Mereka hanya mengandalkan ingatan ketika mengevaluasi dan menyeleksi *mad’u*. Dampaknya, evaluasi menjadi bias dan tidak valid. Sebab tidak didukung data yang cukup. Akhirnya, *murobbi* dapat terjebak pada sikap tidak proporsional terhadap *mad’u*. *Like and dislike* (suka atau tidak suka) dapat terjadi. Penempatan dan

perlakuan terhadap *mad'u* bukan lagi berdasarkan kemampuan, tapi berdasarkan mana yang disukai.

Ketiadaan "rapot" juga berdampak pada pemberdayaan *mad'u*. *Murobbi* akan sulit memberdayakan *mad'u* sesuai dengan potensinya. Sebab pemberdayaan membutuhkan data dari orang yang akan diberdayakan.

Akhirnya, muncullah *murobbi-murobbi by instinc*, bukan *murobbi-murobbi by data*.

83. Buat agenda acara khusus untuk infaq

"Orang-orang yang menginfakkan hartanya di malam dan di siang hari secara sembunyi dan terang-terangan, maka mereka mendapat pahala di sisi Tuhannya. Tidak ada kekhawatiran terhadap mereka dan tidak (pula) mereka bersedih hati" (QS. 2 : 274).

Apakah perlu ada infaq dalam *halaqah*? Tentu saja harus ada. Mengapa? Dengan adanya infaq maka *mad'u* melatih diri untuk gemar berinfaq. Dengan gemar berinfaq, *mad'u* belajar untuk berkorban bagi dakwah dan jama'ah. Berdakwah memang membutuhkan pengorbanan.

Infaq di dalam *halaqah* juga berguna untuk pendanaan bagi kegiatan *amal jama'i halaqah* dan dakwah. Untuk bayar *murobbi* juga? Tidak! *Murobbi* tidak perlu dibayar (diberi honor) karena dapat merusak integritas pembinaannya.

Lalu, agar infaq *halaqah* dapat berjalan rutin dan teratur, maka perlu dibuat agenda acara khusus untuk infaq di *halaqah*. Waktunya sekitar 5-10 menit. Pada agenda acara itu, infaq dikumpulkan oleh bendahara *halaqah*. Agenda acara tersebut juga bisa digunakan untuk membacakan laporan infaq *halaqah*, mengevaluasi infaq *mad'u*, mendiskusikan pemberdayaan uang infaq, dan memberikan *taujih* (pengarahan) singkat tentang infaq.

84. Buat jaringan komunikasi (jarkom)

"Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu mengadakan pembicaraan rahasia, janganlah kamu membicarakan tentang membuat dosa, permusuhan dan durhaka kepada Rasul. Dan bicarakalah tentang membuat kebajikan dan takwa. Dan bertakwalah kepada Allah yang kepada-Nya kamu dikembalikan" (QS. 58 : 9).

Apa yang dimaksud jarkom? Jarkom adalah jaringan komunikasi antar *mad'u*, sehingga informasi yang perlu diketahui *mad'u* dapat tersebar secara merata dalam waktu yang cepat. Jarkom berguna untuk memobilisasi *mad'u* secara mendadak, menginformasikan *amniyah* dengan segera, atau menginformasikan hal-hal yang perlu disampaikan tanpa menunggu waktu *halaqah*. Jarkom juga bermanfaat untuk menjalin komunikasi yang lebih intens antar *mad'u*. Biasanya, sumber informasi dalam jarkom adalah Anda sendiri, sebagai *murobbi*.

Aliran informasi dalam jarkom bisa berupa garis lurus (informasi berantai), bisa berupa segitiga (sumber informasi menyampaikan pada seseorang kemudian orang itu menyebarkannya pada beberapa orang), bisa juga berupa *cluster* (sumber informasi menyampaikannya pada beberapa orang dan orang itu menyampaikannya pada kelompoknya). Apa pun bentuk jarkom yang Anda pilih, yang pasti jarkom harus menjamin agar informasi dapat sampai kepada semua anggotanya.

85. Buat berita acara *halaqah* (sekaligus catat materi yang telah diberikan)

"..Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis…" QS. 2 : 282)

Sebaiknya, *halaqah* memiliki berita acara. Isi berita acara *halaqah* tergantung dari kebutuhan. Biasanya isi berita acara *halaqah* adalah waktu dan lama *halaqah*, absensi, agenda pembicaraan, laporan ibadah dan aktivitas harian *mad'u* (evaluasi *yaumiah*), serta agenda pembicaraan yang akan datang. Berita acara *halaqah* bermanfaat untuk mengetahui perkembangan *halaqah*. Juga berguna untuk alat pengingat bagi Anda tentang apa yang perlu diperbaiki dari *halaqah*. Sebaiknya, berita acara *halaqah* diarsipkan dengan baik. Bisa oleh Anda, bisa juga oleh salah satu *mad'u* yang Anda tugaskan (sekretaris *halaqah*).

Dalam berita acara *halaqah*, perlu juga dicantumkan tentang materi yang telah Anda sampaikan. Pencatatan materi berguna untuk mengingatkan Anda tentang materi yang telah diberikan. Kadangkala *murobbi* lupa tentang materi yang telah diberikan, sehingga terjadi pengulangan materi. Hal ini dapat dihindari jika dicatat dalam berita acara *halaqah*. Namun jika berita acara *halaqah* disimpan oleh *mad'u* (sekretaris *halaqah*), Anda perlu mencatatnya sendiri. Sebaiknya, pengulangan materi dihindari, karena dapat menimbulkan kebosanan *mad'u*. Selain itu, akan mengurangi kredibilitas Anda sebagai *murobbi,* sebab Anda dianggap hanya mempunyai *"stock"* (persediaan) materi terbatas.

86. Lakukan rotasi *mad'u*

"Allah mempergantikan malam dan siang. Sesungguhnya pada yang demikian itu terdapat pelajaran yang besar bagi orang-orang yang mempunyai penglihatan" (QS. 24 : 44).

Salah satu cara agar *halaqah* Anda dinamis dan tidak membosankan adalah melakukan rotasi *mad'u*. Caranya, jika Anda mempunyai lebih dari satu *halaqah* yang jenjangnya sama, ubah komposisi *halaqah* dengan memindahkan sebagian *mad'u* ke *halaqah* lain, begitu pun sebaliknya. Namun, jika Anda tidak mempunyai halaqah lain yang jenjangnya sama, "barter" dengan *murobbi* lain. Bisa juga dengan memindahkan sebagian *mad'u* yang sudah saatnya naik jenjang ke *halaqah* lain yang Anda tangani atau yang ditangani *murobbi* lain.

Sebaiknya, rotasi *mad'u* tidak dilakukan terlalu cepat, tapi juga tidak terlalu lama. Jika terlalu cepat, tidak ada waktu bagi *mad'u* untuk berinteraksi secara mendalam dengan teman-teman satu *halaqah*nya. Program juga sulit dijalankan dengan efektif. Jika terlalu lama, akan muncul kejenuhan dan suasana monoton (kecuali jika halaqah tersebut memang benar-benar solid dan dinamis).

Cara lain melakukan rotasi *mad'u* adalah menitipkan *mad'u* ke *murobbi* lain dalam jangka waktu tertentu, misalnya 6 bulan-1 tahun. Hal ini terutama perlu dilakukan jika Anda sangat sibuk sehingga Anda, untuk sementara waktu, tidak dapat hadir dalam *halaqah* secara rutin

87. Berikan materi sesuai kebutuhan

"Murobbi harus mengetahui problema yng dialami pemuda, baik berkenaan dengan pribadinya, keluarganya, interaksi dengan teman-temannya, atau kehidupannya secara umum. Problem-problem tersebut mungkin dapat menjadi salah satu faktor penghalang perjalanannya di jalan dakwah atau faktor yang menyebabkannya menyimpang dari jalan dakwah. Karenanya, murobbi harus mencermatinya dan mencarikan solusi yang terbaik dan bermanfaat untuknya" (Musthafa Masyhur).

Mengapa konser musik selalu dipenuhi remaja? Karena lirik musik pada konser itu sebagian besar bicara tentang cinta. Remaja membutuhkan cinta, dan kebutuhan itu dipenuhi oleh konser musik tersebut. Wajar jika mereka berbondong-bondong datang ke konser musik.

Jika Anda ingin menjadi murobbi yang *digandrungi mad'u*, pakailah resep para musikus itu. Mengikuti selera pasar. Anda perlu menyampaikan materi yang sesuai dengan selera dan kebutuhan *mad'u*. Jangan dibalik, memberikan materi sesuai dengan kebutuhan Anda. Hal ini terutama untuk *halaqah* pemula yang belum memahami pentingnya *halaqah*. Sampaikan materi sesuai dengan kebutuhan mereka. Misalnya, mereka membutuhkan pengetahuan tentang cara bergaul yang baik, berikan materi "Pergaulan dalam Islam". Mereka membutuhkan wawasan tentang bisnis, sampaikan materi tentang "Bisnis Dalam Islam".

Bagaimana cara mengetahui kebutuhan mereka? Cara mengetahuinya dengan menyimak apa yang sering mereka obrolkan, dengan bertanya langsung kepada mereka, dengan bertanya pada teman dekatnya, dengan melihat hobi dan minatnya.

Lalu, jika materi diberikan sesuai dengan kebutuhan, kapan materi "paket" (materi yang sesuai kurikulum *halaqah*) diberikan? Nanti, setelah mereka *tsiqoh* kepada Anda. Itupun juga tidak menutup kemungkinan untuk tetap memberikan materi sesuai dengan kebutuhan *mad'u* (jika materi yang dibutuhkan tersebut tidak ada dalam materi "paket"). Anda bisa menyampaikan materi yang dibutuhkan *mad'u* sebagai selingan penyampaian materi "paket".

88. Lakukan "sarasehan" *halaqah* bersama *mad'u*

"Hai orang-orang yang beriman, apabila dikatakan kepadamu: "Berlapang-lapanglah dalam mejelis", maka lapangkanlah, niscaya Allah akam memberi kelapangan untukmu…" (QS. 58 : 11).

Apa yang dimaksud "sarasehan" *halaqah* disini? Yakni acara khusus untuk mengevaluasi perjalanan *halaqah* bersama *mad'u*. Sebaiknya acara ini dilakukan rutin enam bulan atau setahun sekali. Waktunya bisa pada acara *halaqah* yang agenda acaranya diubah. Bisa juga dirancang khusus menjadi acara tersendiri atau digabung dengan acara *mabit* dan *rihlah*.

Ketika *halaqah* mengalami penurunan kinerja yang parah (misalnya sebagian *mad'u* sering tidak hadir, program ridak ada yang berjalan, dan suasana penuh dengan konflik), acara "sarasehan" ini sangat perlu dilakukan untuk memecahkan masalah bersama. Luangkan waktu selama 2 sampai 6 jam untuk acara sarasehan ini. Ajak juga *mad'u* untuk merancang acara ini. Dan ketika acara berlangung, beri kesempatan sebebas mungkin bagi *mad'u* untuk menyampaikan *uneg-unegnya*.

Ada tiga evaluasi yang dapat dilakukan pada acara "sarasehan" ini, evaluasi sistem, evaluasi *mad'u*, dan evaluasi *murobbi*. Evaluasi sistem terkait dengan pencapaian program, mekanisme *halaqah*, dan lain-lain. Evaluasi *mad'u* berupa saling *tausiyah* (menasehati) antar *mad'u*. Evaluasi *murobbi* adalah *tausiyah* dari *mad'u* kepada *murobbi*nya. Mungkin, dalam acara ini terjadi "buka-bukaan". Hal ini tidak masalah selama masih dalam semangat perbaikan, bukan untuk mencela dan mencaci orang lain. Bagi Anda, acara ini sangat bermanfaat untuk mengetahui pandangan *mad'u* terhadap Anda, baik sisi negatif maupun positif.

Dari evaluasi ini, Anda dan *mad'u* dapat mengintrospeksi diri dan memperbaiki kekurangan yang ada. Anda dan *mad'u* juga belajar dikiritik orang lain, sehingga terbiasa menerima kritik. Orang yang tidak biasa dikiritik, biasanya akan cepat tersinggung dan marah jika dikritik. Padahal dalam era keterbukaan ini, setiap orang harus belajar menerima kritik secara terbuka agar pribadinya menjadi lebih matang dan tidak merasa benar sendiri. Di samping itu, acara "sarasehan" dapat meningkatkan tanggung jawab dan rasa memiliki *mad'u* terhadap *halaqah*.

Mungkin, ketika Anda dan *mad'u* pertama kali mengadakan acara ini, ada rasa kuatir tidak sanggup menerima kritik secara terbuka. Ada rasa kuatir akan ada yang tersinggung. Hal ini wajar karena baru pertama kali diadakan. Jika sudah terbiasa dan menjadi agenda rutin, perasaan itu akan hilang. Yang timbul malah perasaan butuh akan kritik. Saat ini, sangat langka orang bisa saling *bertausiyah* dalam suasana kebenaran, kasih sayang, dan saling menghormati.

89. Jangan adakan pertemuan *halaqah* di tempat yang berisik

"Dan apabila dibacakan Al Qur'an, maka dengarkanlah baik-baik, dan perhatikanlah dengan tenang agar kamu mendapat rahmat" (QS. 7 : 20-4).

Anda pernah mengadakan pertemuan *halaqah* di tempat yang berisik? Berisik dengan suara kendaraan, suara tangisan anak, suara musik, suara orang *ngobrol*, atau suara *sound system* hajatan? *Gimana* rasanya? Anda tentu sulit konsentrasi, bukan? Begitu

juga *mad'u* Anda. Suara Anda juga jadi kurang terdengar oleh *mad'u*. Lalu Anda mencoba mengatasinya dengan bersuara lebih keras. Hasilnya, konsentrasi Anda semakin buyar dan suara Anda tampak dipaksakan. Anda juga menjadi cepat lelah. Sebaiknya, hindari tempat *halaqah* yang bising. Carilah tempat yang tenang dan nyaman, walau tempat itu jauh. Di tempat itu, Anda bisa lebih konsentrasi menangani *mad'u*, sehingga hasilnya lebih maksimal dibandingkan ber*halaqah* di tempat yang berisik.

Jika kebisingan itu disebabkan suara anak-anak Anda, pindahkan waktu *halaqah* dimana anak Anda sedang tidur atau pergi (misal: pergi sekolah). Kalau perlu, jika rumah Anda atau *mad'u* tidak ada yang memenuhi syarat kenyamanan dan ketenangan, pindahkan *halaqah* ke tempat umum, seperti masjid atau taman.

90. Buat agenda acara dan jalankan dengan konsisten

"..Untuk tiap-tiap umat di antara kamu, Kami berikan aturan dan jalan yang terang…" (QS. 5 : 48)

Seringkali *halaqah* tidak berjalan dengan baik karena tidak memiliki agenda acara yang baku. Agenda acara penting dibuat agar *halaqah* dapat berjalan tertib dan teratur. Selain itu, untuk mengingatkan Anda tentang apa saja yang perlu dilakukan dan dibahas dalam *halaqah*.

Sebaiknya, agenda acara *halaqah* disusun bersama dengan *mad'u* agar mereka merasa bertanggung jawab untuk melaksanakannya. Agenda acara harus sesuai dengan kebutuhan *mad'u* dan pencapaian sasaran *halaqah*. Setelah disepakati bersama, agenda acara *halaqah* perlu didokumentasikan dan dibagikan kepada seluruh *mad'u* agar mereka mengetahuinya.

Agenda acara *halaqah* harus dijalankan dengan konsisten pada setiap pertemuan *halaqah*. Anda dapat menunjuk salah seorang *mad'u*, baik secara bergilir atau tetap, untuk mengingatkan Anda mengenai susunan agenda acara *halaqah*.

Contoh agenda acara *halaqah* adalah (sesuai dengan urutannya) *iftitah* (pembukaan), *tilawah* dan *tadabbur*, infaq, *talaqqi* (*taujih*) materi, *mutaba'ah* (evaluasi) dan diskusi, *ta'limat* (informasi dan pengumuman) dan *ikhtitam* (penutup). Bisa juga Anda tambahkan dengan agenda acara berupa "setoran" hapalan Qur'an/Hadits, *qhodoya* (pembahasan problem personal), evaluasi *yaumiah* (ibadah dan aktivitas harian), evaluasi kedisiplinan, dan lain-lain.

Agenda acara yang baku dalam *halaqah* bisa diubah jika memang dibutuhkan. Misalnya, jika ada program *amal jama'i* yang perlu dibahas secara mendalam, ada masalah personal yang mendesak untuk dibahas, atau ada kendala untuk menyelesaikan *halaqah* sesuai dengan waktunya. Namun, perubahan tersebut jangan terlalu sering, sehingga terkesan Anda tidak konsisten dengan agenda acara yang telah ditetapkan. Jika pun agenda acara mau diubah sebaiknya perubahan tersebut disepati bersama dengan *mad'u*.

91. Buat program kerja untuk periode tertentu

"Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok, dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan" (QS. 59 : 18).

Gagal melakukan perencanaan berarti gagal dalam menuai hasil maksimal. Perencanan sangat penting untuk memperoleh hasil maksimal. Karena itu, *halaqah* yang ingin berhasil mencapai tujuannya harus memiliki perencanaan (program).

Dalam membuat program, perlu diperhatikan tujuan *halaqah*. Secara umum, ada empat tujuan *halaqah*, yaitu tercapainya *muwashofat* (sasaran) yang telah ditetapkan, tercapainya nikmat ukhuwah, tercapainya kaderisasi (masing-masing *mad'u* dapat berdakwah dan membina), dan tercapainya pengembangan potensi *mad'u.* Tujuan umum ini dapat dijabarkan lagi dalam tujuan-tujuan yang lebih spesifik tergantung dari kebutuhan *halaqah*.

Program *halaqah* sebaiknya mencakup nama kegiatan, waktu pelaksanaan, sasaran kegiatan, dan pelaksananya. Ada dua jenis program *halaqah* yang perlu dibuat, yakni program internal dan eksternal. Program internal adalah program yang sasaran kegiatannya adalah *mad'u halaqah* sendiri. Misalnya, *dauroh tarkiyah* (peningkatan kualitas), *mabit, rihlah,* silaturahmi antar *mad'u,* dan lain-lain. Sedang program eksternal adalah program yang sasaran kegiatannya adalah masyarakat umum. Misalnya, *dauroh* rekrutmen, bakti sosial, tabligh, seminar, dan lain-lain.

Buatlah program *halaqah* bersama dengan *mad'u* agar *mad'u* merasa bertanggung jawab untuk melaksanakannya. Buat program *halaqah* untuk periode tertentu, misalnya 6 bulan atau 1 tahun. Jangan membuat program *halaqah* untuk periode yang terlalu lama (misalnya 3-5 tahun). Sebab nanti akan sulit menjaga konsistensinya. Jangan juga terlalu singkat (misalnya 1-2 bulan).

Jika karena sesuatu hal program terpaksa ditunda atau dibatalkan pelaksanaannya, Anda perlu menyepakati hal itu bersama dengan *mad'u*. Jangan Anda menunda atau membatalkan program *halaqah* secara sepihak, karena dapat membuat preseden buruk bagi *mad'u* bahwa Anda tak serius melaksanakan program.

Sebaiknya dalam acara *halaqah* ada agenda khusus yang rutin dijalankan untuk mempersiapkan dan me*mutaba'ah* (mengevaluasi) pelaksanaan program *halaqah*. Hal ini untuk menjaga konsistensi pelaksanaan program yang telah dibuat.

92. Delegasikan sebagian tugas Anda di *halaqah*

"Katakanlah: "Inilah jalan (agama)ku, aku dan orang-orang yang mengikutiku mengajak (kamu) kepada Allah dengan hujjah yang nyata, Maha Suci Allah, dan aku tiada termasuk orang-orang yang musyrik" (QS. 12 : 108).

Delegasikan sebagian tugas Anda. Tugas apa? Tugas yang bukan merupakan tugas utama Anda di *halaqah*. Contoh tugas yang dapat didelegasikan dalam *halaqah* adalah tugas membuka dan menutup *halaqah*, tugas sebagai moderator acara, tugas mencatat berita acara/notulen *halaqah*, tugas mencatat dan memegang uang infaq,

tugas menghubungi *mad'u*, tugas mengingatkan aturan dan program, dan lain-lain. Semua tugas itu sebenarnya tugas Anda sebagai pemimpin *halaqah*. Namun dapat didelegasikan kepada *mad'u*. Tugas utama Anda sebagai pengambil keputusan terakhir (*dicesion maker*) tak bisa didelegasikan. Hal itu karena Anda adalah pemimpin *halaqah* yang bertanggung jawab paling akhir terhadap keberhasilan *halaqah*. Tugas menyampaikan materi (*taujih*) dapat didelegasikan sesekali. Misalnya, ketika materi dalam bentuk simulasi atau bedah buku, maka Anda dapat mendelegasikan pelaksanaannya kepada *mad'u*.

Tugas yang didelegasikan harus diberikan secara berangsung-angsur agar *mad'u* tidak merasa berat melaksanakannya. Idealnya, pendelegasian itu sampai pada taraf *mad'u* yang aktif, sedang Anda berbalik menjadi pasif (hanya sebagai fasilitator) dalam *halaqah*. Untuk mencapai tahap ideal seperti itu, kalau bisa, semua *mad'u* mendapatkan pendelegasian tugas. Mereka mendapatkan jabatan (secara permanen) atau tugas (yang sifatnya digilir/sementara).

Pendelegasian tugas berguna untuk melatih jiwa kepemimpinan, tanggung jawab, dan kreativitas *mad'u*. Selain itu, meringankan tugas Anda dalam memimpin *halaqah*. Anda jadi lebih santai dan tidak terlalui lelah memimpin *halaqah*.

93. Jangan tinggalkan *mabit*!

"Dan orang yang melalui malam hari (mabit) dengan bersujud dan berdiri untuk Tuhan mereka" (QS. 25 : 64).

Apaan *sich* yang disebut dengan *mabit*? *Mabit* adalah menginap bersama *mad'u* untuk menghidupkan malam dengan aktivitas ibadah dan zikir. Biasanya agenda acara *mabit* adalah *taujih mabit*, sholat tahajud, *muhasabah*, dan zikir (*Al Ma'tsurot*). Anda dapat saja menambahkan agenda *mabit* itu dengan agenda acara lain yang dianggap perlu.

Mabit bisa dilakukan dimana saja (di rumah, masjid, menyewa vila, dan lain-lain), yang penting tempatnya cukup nyaman untuk menginap. Tujuan mabit adalah meningkatkan ruhiyah Anda dan *mad'u*.

Sebaiknya, mabit dilakukan sebulan atau dua bulan sekali. Idealnya waktu *mabit* tersendiri, tidak digabung dengan waktu acara *halaqah*. Namun jika *mad'u* tidak memiliki waktu lain, *mabit* dapat digabung dengan acara *halaqah*. Jadi setelah acara *halaqah* langsung dilanjutkan dengan acara *mabit*.

Memang, ada juga *murobbi* yang tidak rutin melakukan *mabit*. Mereka mungkin malas, lupa, atau terlalu sibuk dengan kegiatan lain sehingga mengabaikan *mabit* bersama *mad'u*nya. Hal ini jangan Anda contoh. Karena *mabit* sangat efektif dalam meningkatkan ruhiyah Anda dan *mad'u.* Dengan meningkatnya ruhiyah Anda dan *mad'u*, persoalan halaqah menjadi semakin berkurang. Sesungguhnya, sebagian besar persoalan *halaqah*, terutama persoalan personal, disebabkan oleh menurunnya tingkat ruhiyah personal *halaqah* itu sendiri.

94. Sempatkan waktu untuk *rihlah*

"Rihlah merupakan salah satu perangkat tarbiyah, sebagai pelengkap dari berbagai perangkat yang digunakan jama'ah untuk mentarbiyah anggotanya" (Ali Abdul Halim Mahmud).

Sempatkan *rihlah* (rekreasi) bersama *mad'u* Anda. Dengan rekreasi, Anda dan *mad'u* dapat terbebas untuk sementara waktu dari pekerjaan rutin sehari-hari. Dapat menghilangkan kejenuhan pikiran dan jiwa serta mengembalikan semangat kerja. Orang yang jarang rekreasi, bahkan tidak pernah, akan lebih mudah terkena penyakit stres dan BT (*Boring Time*). Juga akan menjadi tidak kreatif dalam bekerja. Selain itu, *rihlah* juga bermanfaat untuk meningkatkan ukhuwah antar personal *halaqah*. Karena begitu banyaknya manfaat *rihlah*, maka jangan tinggalkan *rihlah* dengan alasan apa pun.

Sebaiknya, *rihlah* dirancang bersama dengan *mad'u*, baik tentang bentuk, waktu, dan biayanya. Bentuk *rihlah* bisa bermacam-macam. Bisa rekreasi ke tempat hiburan (seperti Ancol, TMII, dan lain-lain), bisa juga dengan menyewa villa. Waktu *rihlah* dapat menginap, dapat juga tidak, tergantung dari kesepakatan dan biaya. *Rihlah* sebaiknya dilakukan 3 atau 6 bulan sekali.

Agenda acara rihlah sebaiknya lebih menekankan pada aspek rekreasi (hiburan), walau tentu saja tetap memperhatikan aturan syar'i. Misalnya, jangan mengadakan *rihlah* di tempat-tempat yang kental dengan nuansa maksiat.

95. Sesekali adakan acara *mukhoyyam*

"Barangkali tujuan yang bersifat pelatihan merupakan tujuan yang paling penting dalam mukhoyam, karena tujuan itulah yang memang sejak semula dituntut dari mukhoyam ini" (Ali AbdulHalim Mahmud).

Sempatkan waktu untuk *mukhoyyam* dengan *mad'u*. *Mukhoyyam* adalah acara sejenis kemping yang biasa dilakukan pramuka atau kelompok pecinta alam. Fungsi *mukhoyyam* sangat banyak, diantaranya dapat saling mengenal karakter seseorang, melatih kemandirian, tanggung jawab, kesabaran, kepemimpinan, kerjasama, dan akhirnya dapat meningkatkan ukhuwah. Bagi Anda, *mukhoyyam* sangat efektif untuk mengenal karakter asli *mad'u* Anda. Kadangkala *mad'u* yang tampak "manis" akan kelihatan belangnya di acara *mukhoyyam*. Begitu pun sebaliknya. Sebaiknya, acara *mukhoyyam* diadakan setahun atau dua tahun sekali.

96. Berikan tugas yang memberikan kesempatan berkreasi

"Murobbi harus mendidik mad'unya untuk percaya dan tidak ragu-ragu atau bimbang, membiasakan mereka jeli dalam melaksanakan tugas-tugas yang diamanahkan, baik sebagai mas'ul (pemimpin) atau anggota" (Musthafa Masyhur).

Dalam memberikan tugas, berikan kesempatan pada *mad'u* untuk berkreativitas. Anda jangan memberi tugas kepada *mad'u* secara detail, sampai "titik komanya" Anda tentukan, kecuali untuk tugas-tugas yang mengandung resiko *amniyah* tinggi. Untuk tugas biasa, berikan tugas secara global agar *mad'u* dapat berkreativitas dalam melaksanakannya. Misalnya, untuk tugas membuat seminar, berikan acuan tentang tema yang sebaiknya diangkat atau pembicara yang mestinya diundang. Sedang tentang pelaksanaan teknisnya biarkan *mad'u* yang merancangnya.

Dengan memberi kesempatan *mad'u* berkreasi, ia akan lebih mempunyai rasa memiliki terhadap tugas tersebut, karena ia dapat menyumbangkan pikirannya sendiri. Selain itu, juga melatih kemandirian dan tanggung jawabnya. Anda jangan kuatir ia akan salah atau gagal. Jika pun gagal dalam melaksanakan tugasnya, ia akan belajar banyak dari kegagalan tersebut, sehingga akan lebih terampil melaksanakan tugas yang lain di masa datang.

97. Lakukan variasi agenda acara

"Perbaruilah iman kalian" (HR. Ahmad).

Agar suasana *halaqah* tidak membosankan, lakukan variasi agenda acara. Agenda acara *halaqah* yang rutin biasanya berupa *iftitah* (pembukaan), *tilawah*, *taujih*, diskusi, *mutaba'ah* (evaluasi), dan *ikhtitam* (pentup). Rubah agenda acara itu dengan merinci atau menambahkannya dengan agenda acara lain. Misalnya, menambahkan dengan agenda infaq, *tadabbur*, setoran hapalan ayat/hadits, kultum dari *mad'u*, *ta'limat* (pengumuman dan informasi), evaluasi *yaumiah* (ibadah dan aktivitas harian), informasi aktual dari *mad'u*, evaluasi kedisiplinan, dan lain-lain. Bisa juga dengan merubah susunan agenda acara. Misalnya, agenda infaq yang biasanya dilakukan di akhir acara dirubah menjadi sebelum *taujih* dari *morobbi*.

Cara lainnya dengan "sengaja melanggar" agenda acara *halaqah* yang baku dengan aktivitas selingan. Misalnya, untuk acara *halaqah* pekan ini hanya berupa tilawah dan langsung dilanjutkan dengan seminar atau simulasi (karena acara tersebut membutuhkan waktu yang lama). Prinsipnya, agenda acara bukanlah sesuatu yang pantang diubah. Jika Anda ingin mendinamiskan *halaqah*, ubahlah agenda acara sesuai dengan kesepakatan Anda dan *mad'u*. Selama hal itu tetap sesuai dengan syar'i dan tetap sesuai dengan pencapaian sasaran *halaqah.*

98. Lakukan variasi metode belajar

"Da'i harus menekuni seni menarik hati dan cara membuka pintu hati. Ia harus memadukan antara rangsangan emosi dan pemuasan intelektual, sebab itu lebih menjamin ketahanan pengaruh ucapannya dan orang lain terpengaruh olehnya, sehingga dapat membuahkan hidayah dan amal shalih" (Musthafa Masyhur).

Metode belajar yang sering digunakan pada *halaqah* adalah ceramah. Metode ini mudah dan praktis, serta tidak membutuhkan persiapan lama. Tapi metode ini juga

potensial menimbulkan kejenuhan dan suasana monoton. Padahal *halaqah* seharusnya berlangsung dinamis agar *mad'u* betah ber*halaqah*. Untuk itu, metode belajar harus variatif agar tidak membosankan dan monoton. Ubahlah metode belajar Anda yang biasanya ceramah dengan metode belajar lain. Masih banyak metode belajar lain yang dapat Anda gunakan, seperti simulasi, permainan (*games*), bermain peran (*role play)*, diskusi, bedah buku, seminar, dan lain-lain. Anda juga dapat membuat sendiri metode belajar lain. Yang penting metode belajar itu sesuai dengan syar'i dan menarik. Juga dapat melibatkan *mad'u*, sesuai dengan sasaran materi dan sesuai dengan waktu serta tempat.

Dengan menggunakan metode belajar yang variatif, kredibilitas Anda akan meningkat di mata *mad'u* (karena Anda dianggap kreatif dan serba bisa). *Mad'u* juga lebih efektif memahami materi. Anda perlu memahami bahwa tidak semua *mad'u* bisa belajar efektif dengan metode belajar ceramah. Metode ini hanya cocok untuk orang yang memiliki kecerdasan audio (pendengaran). Tapi kurang cocok untuk orang yang memiliki kecerdasan visual (penglihatan) dan kinestetik (gerak). Untuk orang visual lebih cocok dengan metode belajar yang merangsang mata bekerja maksimal. Sedang untuk orang kinestetik lebih cocok dengan metode belajar yang merangsang gerak. Dengan memvariasikan metode belajar, Anda memenuhi berbagai kebutuhan cara belajar *mad'u*, sehingga pemahaman mereka terhadap materi akan lebih efektif.

99. Lakukan variasi media belajar

"Sesungguhnya keimanan ini akan lapuk dalam dada kalian sebagaimana lapuknya pakaian. Karena itu, mohonlah kepada Allah agar memperbarui keimanan dalam dada kalian" (HR. Thabrani).

Cara lain untuk mendinamiskan *halaqah* adalah dengan melakukan variasi media belajar. Media belajar dalam *halaqah* dapat bermacam-macam, seperti papan tulis, makalah, alat peraga, OHP (*Over Head Projector*), *slide projector*, video, dan lain-lain. Variasikan media belajar Anda dalam *halaqah* agar penampilan Anda menarik dan tidak membosankan. Juga agar pemahaman *mad'u* terhadap materi lebih maksimal. Misalnya, jika pekan ini Anda menggunakan makalah untuk menjelaskan materi, pekan depan Anda menggunakan papan tulis. Pekan berikutnya, Anda menggunakan alat peraga. Bisa juga variasi media belajar ini dilakukan dengan menggabungkan berbagai sarana belajar tersebut (makalah, papan tulis, OHP, dan lain-lain).

Memang, beberapa media belajar, seperti OHP dan video, membutuhkan persiapan dan dana untuk menggunakannya. Mungkin itulah sebabnya sebagian besar *murobbi* hanya menggunakan media belajar papan tulis dan makalah (yang murah dan praktis) untuk menyampaikan materi di *halaqah*. Namun hal tersebut dapat "diakali" dengan menggunakan media belajar yang lain sesekali sebagai selingan. Kalau perlu, bekerjasama dengan *mad'u* untuk persiapan dan penyediaan dananya.

100. Ubah tempat pertemuan

"..Dan Dia bersama kamu dimana saja kamu berada…" (QS. 57 : 4).

Idealnya tempat *halaqah* berpindah-pindah dari satu rumah ke rumah lain. Namun kenyataannnya, seringkali *murobbi* menetapkannya hanya di satu tempat. Biasanya tempat tersebut adalah rumah *morobbi* itu sendiri. Mungkin *murobbi* melakukan hal itu karena tidak mau repot pergi jauh-jauh ke tempat *halaqa*h. Hal semacam itu dapat membuat suasana *halaqah* menjadi monoton. Anda perlu mengantisipasinya dengan merubah-rubah tempat pertemuan.

Selain untuk menghindari suasana monoton, memindah-mindahkan tempat pertemuan juga bermanfaat untuk mengenal lebih jauh karakter *mad'u*. Misalnya, jika tempat *halaqah* dipindahkan ke tempat yang jauh akan terlihat mana *mad'u* yang rajin datang ke *halaqah*, mana yang sering terlambat, dan mana yang suka mengeluh. Jika *halaqah* dipindahkan dari rumah ke rumah, Anda juga dapat mengenal keluarga dan kondisi rumah *mad'u* sebagai bahan menilai karakter *mad'u.*

Jika Anda karena alasan tertentu sulit memindah-mindahkan tempat *halaqah,* tetapkan tempat pertemuan di satu tempat. Tapi pindahkan tempat pada saat tertentu. Misalnya, tiga kali pertemuan di tempat yang telah ditetapkan, satu kali pertemuan digilir ke tempat lain.

101. Ubah waktu pertemuan

"Sesungguhnya dalam penciptaan langit dan bumi, dan silih bergantinya malam dan siang terdapat tanda-tanda bagi orang-orang yang berakal" (QS. 3 : 190).

Cara lain agar *halaqah* tidak berjalan monoton adalah merubah waktu pertemuan. Jika waktu pertemuan biasa berlangsung malam hari, ubah ke pagi hari atau siang hari. Jika *halaqah* biasa berlangsung hari Senin, ubah ke hari Sabtu atau Ahad. Prinsipnya, ubah hari atau jam *halaqah* sesuai dengan kesepakatan Anda dengan *mad'u*.

Sebaiknya, perubahan waktu *halaqah* dilakukan enam bulan sekali. Hal ini untuk menghindari kebosanan *mad'u* dengan jadwal *halaqah* lama. Memang, mungkin tidak semua *mad'u* bisa mengikuti jadwal *halaqah* yang baru. Mereka punya kesibukan masing-masing, sehingga sulit menyesuaikan diri dengan jadwal baru. Jika hal itu yang terjadi, Anda tidak perlu mengubah waktu *halaqah* secara permanen. Ubah sesekali saja sebagai selingan. Misalnya, waktu *halaqah* biasanya malam hari, maka khusus untuk pekan ini waktu *halaqah* diubah menjadi *ba'da* (sesudah) subuh. Pekan berikutnya *halaqah* kembali ke jadwal semula. Atau waktu *halaqah* biasanya hari Senin, tapi khusus untuk pekan ini diubah menjadi hari Rabu.

Bagian X :

TIPS LAIN-LAIN

102. Miliki kemampuan diplomasi

"Tidaklah seseorang berbicara kepada suatu kaum dengan suatu pembicaraan yang tidak mampu dijangkau oleh akal mereka melainkan akan menjadi fitnah bagi sebagian mereka" (HR. Muslim)

Sebagai *murobbi*, Anda perlu menjaga *amniyah* (keamanan) dakwah. Untuk menjaganya, Anda perlu memiliki kemampuan diplomasi. Kemampuan berbahasa yang terkesan jujur dan terbuka, padahal tidak. Jika Anda tidak mampu berdiplomasi, maka (untuk menjaga *amniyah*) Anda akan terkesan terlalu tertutup. Orang tidak suka dengan orang yang tertutup. Sebaliknya, jika Anda jujur, berarti Anda melanggar *amniyah*. Padahal Anda sudah berkomitmen untuk menjaganya. Disinilah kemampuan diplomasi dibutuhkan. Sebagai contoh, jika ada orang bertanya kepada Anda apa nama jama'ah Anda (padahal hal itu *amniyah*), Anda jawab saja bahwa nama jama'ah saya adalah jama'ah Islam.

Kemampuan berbahasa diplomasi juga diperlukan jika Anda ditanya atau dimintai pendapat yang kontroversial. Misalnya, Anda ditanya tentang hukum pacaran oleh *mad'u* pemula. Jika Anda jawab jujur tidak boleh, mungkin ia akan lari dari Anda. Jawablah dengan diplomasi bahwa Islam mengajarkan kebaikan dalam segala hal. Jika dalam pacaran ada kebaikan maka ia boleh, tapi jika tidak ada berarti tidak boleh.

Kemampuan diplomasi juga dibutuhkan jika Anda tidak mau terlibat lebih jauh dalam konflik antar *mad'u*. Misalnya, jika *mad'u* meminta pendapat Anda tentang *mad'u* yang tidak disukainya. Jawablah, bahwa setiap orang pasti memiliki kelebihan dan kekurangan.

103. Temui dan kembangkan potensi *mad'u*

"Sesunggguhnya Kami telah menciptakan manusia dalam bentuk yang sebaik-baiknya" (QS. 95 : 4).

Halaqah adalah kelompok yang bertujuan memberdayakan anggotanya secara optimal. Pemberdayaan tak mungkin maksimal jika potensi orang yang diberdayakan tidak dikembangkan. Karena itu, sebagai pemimpin *halaqah*, Anda perlu mengembangkan potensi *mad'u*.

Namun masalahnya, seringkali *murobbi* tidak tahu potensi *mad'u*. Bahkan acapkali *mad'u* juga tidak tahu potensi dirinya. *Gimana* cara mengetahui potensi *mad'u*? Kenali minat, hobi, kelebihan, sifat, dan prestasi masa lalu *mad'u*. Dari situ Anda dapat membuat "benang hijau" tentang potensi *mad'u*.

Setelah Anda mengetahuinya, bantu ia untuk mengembangkan potensinya. Caranya, dengan memberikan motivasi agar ia serius mengembangkan potensinya. Juga dengan memberikan tugas yang sesuai potensinya.

Percayalah! *Mad'u* yang merasa potensinya tidak berkembang di *halaqah* akan kurang antusias ber*halaqah*. Sebaliknya, jika Anda terlihat peduli dan pandai mengembangkan potensi *mad'u*, *Insya Allah* ia akan betah ber*halaqah*. Lebih jauh lagi, ia akan merasa berhutang budi terhadap Anda karena telah membantunya mengembangkan potensinya.

104. Jangan menunda memecahkan masalah

"Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain" (QS. 94 : 7).

Jika *mad'u* memiliki masalah, biarkan ia menyelesaikannya terlebih dahulu. Hal ini agar ia mandiri dan bertanggung jawab terhadap masalahnya sendiri. Namun kalau ia kelihatan sudah tidak sanggup lagi, segera bantu menyelesaikan masalahnya.

Sebaiknya, Anda tidak menunda-nunda menyelesaikan masalah *mad'u*. Apalagi bersikap *masabodo* terhadap masalahnya. Jika permasalahan ditunda, dampaknya bisa semakin besar. Yang akhirnya, bukan saja menjadi beban baginya, tapi juga bagi Anda dan jama'ah. Misalnya, *mad'u* punya problem dengan lawan jenisnya (pacaran), kemudian Anda membiarkannya. Mungkin suatu ketika ia datang kepada Anda dengan masalah yang lebih besar lagi (misalnya berzina). Dampaknya, bukan hanya ia yang cemar namanya, tapi juga Anda dan jama'ah.

Begitu pula jika Anda merasa mempunyai masalah dengan *mad'u*, tapi *mad'u* tidak merasakannya, sampaikan *uneg-uneg* Anda dengan segera. Jangan sampai Anda pusing sendirian.

Dengan segera menyelesaikan masalah, Anda memperingan tugas Anda sebagai *murobbi* dan membantu agar beban masalah yang dipikul *jama'ah* tidak terlalu berat.

105. Tumbuhkan kemandirian *mad'u*

"Maka berperanglah kamu pada jalan Allah. Tidaklah kamu dibebani melainkan dengan kewajibanmu sendiri" (QS. 4 : 84).

Mad'u yang mandiri tentu saja lebih baik dari *mad'u* yang tidak mandiri. *Mad'u* yang mandiri akan mampu memecahkan masalahnya sendiri, mampu beraktivitas tanpa disuruh, dan mampu berkreativitas. Sebagai *murobbi*, Anda perlu menumbuhkan kemandirian *mad'u*. Dakwah dan *halaqah* bukan ingin mencetak orang yang terlalu tergantung dengan orang lain, sehingga tidak dapat berbuat apa-apa kalau tidak ada instruksi "dari atas". Tugas dakwah begitu banyak, sehingga tidak mungkin dapat ditampung seluruhnya dalam program *halaqah* dan jama'ah. Jika, *mad'u* terlalu tergantung pada instruksi dan program, dakwah akan kehilangan dinamikanya dan mungkin akan terlambat menghadapi tantangan jaman. Karena itu, dibutuhkan sifat

mandiri dari *mad'u* untuk berkreativitas dalam dakwah. Tentu saja, orang yang mandiri perlu memahami rambu-rambu larangan dalam Islam dan jama'ah, sehingga kemandiriannya tidak salah jalan.

Yang perlu dipahami juga bahwa kemandirian tidak identik dengan sama-sama kerja, tapi tidak bekerja sama. Kemandirian yang perlu ditumbuhkan adalah kemandirian dalam lingkup *amal jama'i*. Jadi, di dalam kemandirian ada koordinasi, komunikasi, dan sinergi dengan aktivis dakwah lainnya.

106. Pindahkan *mad'u*, jika Anda tidak cocok dengannya

"Dan dua orang yang saling mencintai karena Allah; keduanya bertemu di atas cinta dan berpisah juga di atasnya" (HR. Bukhari dan Muslim).

Jika Anda merasa tidak cocok dengan *mad'u*, baik dalam pendapat, karakter, dan perilaku, pindahkan ia ke *murobbi* lain. Misalnya, Anda berbeda pendapat dengan *mad'u* dalam banyak hal, pindahkan saja ia ke *murobbi* lain yang lebih cocok dengannya. Namun hal ini baru dapat dilakukan, jika Anda telah mencoba secara maksimal untuk menserasikan hubungan Anda. Jika setelah dicoba ternyata tidak cocok juga, daripada Anda dan *mad'u* sama-sama sakit hati lebih baik pindahkan saja ia ke *murobbi* lain. Sebab kalau dipaksakan juga sulit terjalin keakraban dengannya. Ibarat kata pepatah, "air dan minyak sulit disatukan". Manusia juga begitu, tidak semua manusia bisa cocok satu sama lain. Justru dari ketidakcocokkan itu, muncul kelapangan dada dan saling pengertian. Justru dari situ, muncul dinamika kehidupan.

Anda jangan merasa kecil hati jika ada *mad'u* yang merasa tidak cocok dengan Anda, tapi ia bisa cocok dengan *murobbi* lain. Sebab setiap orang memiliki "selera" berbeda. Persis seperti selera terhadap makanan. Hal ini sudah merupakan *sunnatullah*.

107. Jangan biarkan *mad'u* mengidolakan Anda

"Sesungguhnya telah ada pada (diri) Rasulullah itu suri teladan yang baik bagimu…" (QS. 33 : 210).

Asep, seorang aktor, sangat senang diidolakan penggemarnya. Apakah Anda ingin seperti Asep? Diidolakan *mad'u* Anda. Jika Anda menjawab "ya". Berarti Anda harus alih profesi. Tidak lagi menjadi *murobbi* tapi jadi artis. Mengapa? Karena menjadi *murobbi* pantang diidolakan. Idola berarti meneladani seseorang secara utuh dan biasanya tanpa sikap kritis. Hal ini hanya bisa dilakukan terhadap Rasulullah saw. Sebab hanya beliau yang *makhsum* (terhindar dari dosa dan kesalahan). Sebagai *murobbi*, Anda tidak boleh diidolakan *mad'u*, tetapi kalau sekedar dikagumi tidak masalah. Sebab jika Anda diidolakan *mad'u* berarti ia akan mengikuti Anda tanpa sikap kritis. Padahal, sebagai manusia biasa Anda bisa keliru.

Pengidolaan kepada *murobbi* dapat berdampak pada munculnya *taqlid* buta, hilangnya suasana *tausiyah*, sulitnya menerima pandangan orang lain yang berbeda

dengan *murobbi*, serta hilangnya kreativitas dan kemandirian *mad'u*. Selain itu, pengidolaan terhadap *murobbi* dapat berdampak pada sulitnya Anda memindahkan *mad'u* ke *murobbi* lain, jika suatu ketika Anda ingin memindahkannya.

Murobbi secara tak sadar dapat membuat *mad'u* mengidolakannya. Misalnya dengan sikapnya yang terlalu memanjakan *mad'u*, sehingga ia menjadi tergantung kepada Anda. Ada juga *murobbi* yang malah secara sadar membiarkan *mad'u* mengidolakannya. Dengan alasan agar mudah diatur dan disuruh-suruh. Namun tanpa disadarinya, ia menjerumuskan *mad'u* pada ketidakdewasaan sikap dan perilaku.

108. Tumbuhkan kepercayaan diri *mad'u*

"Hai Nabi, kobarkanlah semangat para mukmin itu untuk berperang (memperjuangkan Islam)…" (QS. 8 : 65).

Mad'u yang percaya diri akan lebih mudah untuk dibina dan dikembangkan potensinya. Sebaliknya, *mad'u* yang *minder* (tidak percaya diri) akan sulit untuk dibina dan dikembangkan potensinya.

Cara mengatasi *mad'u* yang tidak percaya diri adalah dengan menjelaskan kepadanya cara menumbuhkan kepercayaan diri, yakni dengan meyakini bahwa setiap manusia adalah makluk Allah yang mulia dan memiliki banyak kelebihan, memfokuskan diri pada kelebihan (bukan pada kekurangan), memperbaiki kekurangan-kekurangan yang dimiliki, menumbuhkan kesadaran bahwa manusia bisa lebih baik dari yang ia duga, menghindari alasan karena sebagian besar alasan adalah fiktif dan dibuat-buat, meyakini bahwa pekerjaan yang sedang dilakukan adalah penting, melakukan persiapan dan perencanaan sebelum melakukan kegiatan, dan meyakini bahwa kegagalan adalah jalan kesuksesan.

Selain dengan penjelasan, Anda perlu juga melatih *mad'u* agar meningkatkan kepercayaan dirinya. Beberapa cara yang dapat dilakukan, misalnya dengan menugaskan mereka untuk membuka/menutup acara halaqah, kultum (ceramah singkat), mengisi *dauroh*, membina pengajian anak-anak, mengisi *halaqah* di tempat lain, memimpin rapat, mengikuti diskusi kelompok dan memimpin diskusi kelompok.

Termasuk dalam hal ini adalah meningkatkan kepercayaan diri *mad'u* agar mau membina (menangani *halaqah*).

109. Jangan terpengaruh dengan jumlah kehadiran *mad'u*

"Da'i tidak boleh bakhil dalam mengutarakan materi tatkala yang hadir cuma sedikit, karena boleh jadi manfaat penjelasannya saat itu lebih besar daripada ketika yang hadir banyak" (Musthafa Masyhur).

Sebagian *murobbi* ada yang terpengaruh dengan jumlah kehadiran *mad'u* dalam *halaqah*. Ketika jumlah yang hadir banyak, ia semangat. Namun ketika jumlah yang hadir sedikit, semangatnya menurun.

Ada beberapa alasan mengapa *murobbi* turun semangatnya ketika yang hadir sedikit. Pertama, ia merasa kecewa dengan *mad'u* yang tidak disiplin dengan kehadiran. Kedua, ia kecewa dengan dirinya sendiri yang tidak mampu mendisiplinkan *mad'u* untuk hadir dalam halaqah. Ketiga, ia kecewa karena sudah mempersiapkan diri sebaik mungkin, tapi yang hadir ternyata tidak sesuai dengan yang ia harapkan. Semua hal itu membuat semangatnya menurun untuk mengisi *halaqah*.

Hal semacam itu semestinya tak perlu terjadi jika *murobbi* memiliki niat yang ikhlas. Keikhlasan niat membuat seseorang hanya sibuk dengan Allah SWT, sehingga tidak sempat berpikir tentang suasana lingkungan yang mengecewakannya. Sebaliknya, kalau kita tidak ikhlas, kita akan mudah terpengaruh dengan suasana lingkungan.

Murobbi yang turun semangatnya jika *mad'u* yang hadir sedikit akan berdampak pada penampilannya yang lesu dan monoton. Ketika ia menyampaikan materi, memimpin pertemuan, mengevaluasi program, bicaranya tak lagi bergairah. Pikirannya juga tidak konsentrasi karena memikirkan kehadiran *mad'u* yang mengecewakannya. Akibatnya, *mad'u* juga merasakan hal yang sama, sehingga pertemuan berjalan lesu, tanpa gairah Hal ini tentu saja tidak baik untuk keberlangsungan *halaqah*.

110. Jangan merasa memiliki *mad'u*

"Biarkanlah Aku bertindak terhadap orang yang telah Aku menciptakannya sendirian" (QS. 74 : 11).

Jangan pernah terlalu merasa memiliki *mad'u*. Anggap ia sebagai orang yang perlu diajak (*mad'u*), bukan dimiliki. Ia bukan milik Anda, tapi milik Allah SWT. Sebab jika Anda merasa memiliki *mad'u*, Anda akan sering kecewa dan sedih. Anda akan kecewa jika berbuat salah. Anda akan kecewa jika ia pergi dari Anda tanpa kabar. Anda akan kecewa jika ia pindah ke *murobbi* lain. Anda akan sedih jika ia melupakan jasa Anda. Semua itu mestinya tak perlu terjadi jika Anda tak mempunyai rasa memiliki yang terlalu besar terhadap *mad'u* Anda.

Memang, Anda boleh saja melakukan instrospeksi diri terhadap *mad'u* yang mengecewakan Anda, tapi Anda juga harus ingat bahwa apa yang terjadi terhadap *mad'u* semata-mata karena takdir Allah SWT. Anda tidak kuasa menghalangi apa yang merupakan kehendak Allah SWT.

Jadi, jangan ditimpakan semua kesalahan itu kepada diri Anda sendiri. Tidak semuanya merupakan kesalahan Anda. Bersikaplah proporsional dalam memandang *mad'u*. Jangan terlalu merasa memiliki. Tugas Anda hanyalah mengajaknya ke arah kebaikan. Hasilnya, Anda serahkan bulat-bulat kepada Allah (tawakal). *Insya Allah,* Anda tidak akan terlalu kecewa dan tidak terlalu menyalahkan diri sendiri terhadap apapun yang terjadi pada diri *mad'u* Anda.

111. Berilah harapan surgawi dan duniawi

"niscaya Allah mengampuni dosa-dosamu dan memasukkan kamu ke dalam surga yang mengalir di bawahnya sungai-sungai, dan (memasukkan kamu) ke tempat tinggal yang baik di dalam surga 'Adn. Itulah keberutungan yang besar. Dan (ada lagi) karunia yang lain yang kamu sukai (yaitu) pertolongan dari Allah dan kemenangan yang dekat (waktunya). Dan sampaikanlah berita gembira kepada orang-orang yang beriman" (QS. 61 : 12-13).

Ketika Anda memotivasi *mad'u,* berilah kepadanya harapan surgawi (imbalan surga dari Allah) dan harapan duniawi (imbalan kesuksesan dunia). Cara ini memadukan antara harapan jangka panjang (surga) dengan harapan jangka pendek (kenikmatan dunia). Cara inilah yang digunakan Allah dalam Al Qur'an dan yang digunakan Nabi Muhammad saw ketika memotivasi para sahabat. Sebagai misal, Anda bisa melihatnya dalam surah As Shof (61) ayat 10-13, surah Ath Thalaq (65) ayat 2-3, surah An Nahl (16) ayat 97 dan surah Al Hadid (57) ayat 28. Juga bisa membacanya dalam tarikh Nabi Muhammad saw, bahwa Nabi saw beberapa kali memotivasi para sahabatnya dengan surga dan harta *ghonimah* (rampasan perang) agar mereka semangat berperang.

Anda jangan hanya memberikan harapan surgawi, sebab manusia seringkali mengharapkan keuntungan jangka pendek (materi). Jangan pula hanya memberikan harapan duniawi sebab bisa membuat mereka pamrih dan tidak ikhlas. Namun perlu diingat, harapan surgawi harus lebih sering disampaikan daripada harapan duniawi. Karena harapan surgawi dapat membentuk semangat yang lebih permanen daripada harapan duniawi (bagi orang yang mengerti). Anda juga perlu mengingatkan *mad'u* bahwa harapan duniawi hanyalah "hadiah" bukan niat. Jika dijadikan niat, berarti tidak ikhlas lagi, sehingga sia-sia amal yang dilakukan.

Seringlah-seringlah Anda memotivasi *mad'u* dengan iming-iming surgawi dan duniawi. Misalnya, katakan kepada mereka, jika mereka berdakwah, mereka akan mendapatkan balasan surga. Selain itu, juga akan mendapatkan keberuntungan yang melimpah di dunia sebagai imbalan dari Allah SWT.

112. Ingatkan mereka agar selalu ikhlas

"dengan ikhlas kepada Allah, tidak mempersekutukan sesuatu dengan Dia. Barangsiapa mempersekutukan sesuatu dengan Allah, maka adalah ia seolah-olah jatuh dari langit lalu disambar oleh burung, atau diterbangkan angin ke tempat yang jauh" (QS. 22 : 312).

Jika Anda melihat gelagat ketidakikhlasan pada diri *mad'u*, segera ingatkan ia agar selalu ikhlas. *Mad'u* yang tidak ikhlas akan berdampak pada hilangnya pahala dan hilangnya ridho serta berkah dari Allah SWT. Bahkan jika ketidakikhlasan itu berupa munculnya sifat egois, maka dapat berdampak pada hilangnya kebersamaan dan ukhuwah. Karena itu, jangan tolerir munculnya ketidakikhlasan pada diri *mad'u*, segera ingatkan ia. Kalau perlu, panggil ia untuk bicara empat mata.

Anda juga harus sering men*taujih mad'u* tentang masalah keikhlasan. Terutama ketika gelagat ketidakikhlasan itu muncul. Tentu saja caranya harus variatif agar tidak membosankan. Anda bisa menambahkan dalil, ilustrasi, studi kasus baru agar *taujih* Anda lebih variatif.

Jika pun Anda ingin memberi ganjaran yang sifatnya "duniawi" (misalnya Anda ingin memberi honor kepada *mad'u* yang menjadi panitia seminar dari program *amal jama'i halaqah*), hubungkan hal tersebut dengan keikhlasan kepada Allah. Hal ini agar *mad'u* tidak "lupa diri" terhadap imbalan yang sifatnya materi, yang memang sering mempesona manusia.

113. Rangsang *mad'u* untuk berdakwah dan memiliki binaan

"..Hendaklah kamu menjadi orang-orang robbani, karena kamu selalu mengajarkan Al Kitab dan disebabkan kamu tetap mempelajarinya" (QS. 3 : 79).

Murobbi sukses adalah *murobbi* yang mampu mencetak *mad'u* menjadi da'i dan *murobbi* baru. *Mad'u* yang menjadi da'i berarti menjadi aktivis yang selalu berdakwah kapan pun dan dimana pun ia berada. Hatinya terikat dengan dakwah. Mati dan hidupnya pun semata-mata untuk memperjuangkan tegaknya Kalimatullah. Selain menjadi da'i, *mad'u* juga perlu dididik agar antusias menjadi *murobbi*. Ia harus menganggap profesi *murobbi* sebagai pekerjaan mulia yang tak terkalahkan oleh pekerjaan apa pun. Ia menjadikan profesi *murobbi* sebagai profesi yang tak dapat dilepaskan dari aktivitas dakwah yang dilakukannya. Dengan menjadi *murobbi*, ia memperbanyak kader-kader dakwah dengan melakukan pembinaan secara khusus melalui pembentukan *halaqah-halaqah* baru. Inilah yang harus Anda lakukan kepada *mad'u* Anda, jika Anda ingin sukses menjadi *murobbi.*

Untuk mewujudkan hal tersebut, Anda harus memotivasi *mad'u* agar selalu berdakwah dan mau menjadi *murobbi*. Caranya dengan memberikan *taujih* berulang-ulang tentang pentingnya menjadi da'i dan *murobbi*. Anda bisa men*taujih*nya dengan mengatakan bahwa menjadi *murobbi* berarti melakukan sunnah Rasul (karena Rasulullah adalah murobbi juga), melakukan pekerjaan yang paling efektif untuk membangun kejayaan umat, mendidik orang untuk menjadi kader dakwah yang tangguh, dan merupakan pekerjaan yang sangat diajurkan dalam Islam.

Anda juga perlu melatih *mad'u* agar siap menjadi da'i dan *murobbi* dengan cara melatihnya mengisi *dauroh*, memimpin diskusi, menangani pengajian anak-anak, menjadi panitia majelis ta'lim, menangani *halaqah* secara temporer, sampai akhirnya ia berani menangani *halaqah* "betulan". Anda bisa melakukan berbagai cara yang Anda anggap layak untuk melatih *mad'u* siap menjadi da'i dan *murobbi*.

Jika *mad'u* merasa gagal berdakwah atau menjadi murobbi, Anda perlu menghiburnya dan memberikan semangat agar ia mau mencobanya lagi. Kegagalan bukanlah tanda ketidakbisaan, tapi tanda untuk menuju kebisaan dan keberhasilan.

114. Latih terus kreativitas Anda

“Dan orang-orang yang berjihad untuk (mencari keridhaan) Kami, benar-benar akan Kami tunjukkan kepada mereka jalan-jalan Kami…” (QS. 29 : 69).

Murobbi yang sukses adalah murobbi yang kreatif. Kurang kreativitasnya *murobbi* menyebabkan *halaqah* terjebak pada rutinitas yang dapat berdampak pada suasana yang membosankan, lambatnya pencapaian sasaran *halaqah*, dan akhirnya kehadiran *mad’u* juga menjadi tidak rutin.

Kurang kreatifnya *murobbi* disebabkan beberapa hal, diantaranya adalah kurangnya wawasan dan pengalaman *murobbi*, kurangnya kesadaran tentang pentingnya membina *halaqah* secara kreatif, kurang terbiasa melakukan aktivitas harian secara kreatif, kurang termotivasi untuk membina *halaqah* secara serius, dan kurangnya keberanian untuk mencoba sesuatu yang baru.

Sebagai *murobbi*, Anda harus kreatif dalam membina dengan cara menambah wawasan dan pengalaman, memahami manfaat membina secara kreatif serta kerugian membina secara tidak kreatif. Selain itu juga dengan mengikuti pelatihan-pelatihan tentang kreativitas atau membaca buku tentang cara meningkatkan krerativitas dalam kehidupan sehari-hari. Dan yang paling penting adalah Anda harus berani mencoba sesuatu yang baru tanpa takut gagal.

Jika Anda terus melatih kreativitas Anda sehingga tak pernah kehilangan akal untuk membina *mad’u*, mungkin suatu ketika Anda berhak mendapat gelar MBA (*Murobbi* Banyak Akal).

DAFTAR PUSTAKA

Al Qur'an dan Terjemahnya, Departemen Agama RI

An Nawawy, *Terjemah Riyadlus Shalihin*, CV. Toha Putra, 1985

Al Banna, Hasan. *Risalah Pergerakan*, Intermedia, 1997

Masyhur, Musthafa. *Fiqh Dakwah*, Al I'tishom Cahaya Umat, 2000

Hawwa, Sa'id. *Intisari Ihya' Ulumuddin:Mensucikan Jiwa*, Robbani Press, 2001

Mahmud, Ali Abdul Halim. *Perangkat-Perangkat Tarbiyah Ikhwanul Muslimin*, Intermedia, 2000

LeBoeuf, Michael. *Working Smart: How to Accomplish More in Half The Time*, Warner Books, 1979

Lakein, Alan. *Langkah-Langkah Keberhasilan Menguasai Waktu dan Hidup*, Pustaka Tangga, 1997

Godefroy, Stephanie Barrat. *Bagaimana Cara Mengembangkan Karisma & Daya Tarik Pribadi Anda*, Interaksara, 1999

Schwartz, David J. *Berpikir dan Menjadi Sukses*; Binarupa Aksara, 1996

Covey, StephenR, *7 Kebiasaan Manusia yang Sangat Efektif*, Binarupa Aksara, 1994

Covey, Stephen R. *Priciple-Centered Leadership*, Binarupa Aksara, 1997

Mathews, Andrew. *Making Friends*, Grasindo, 1996

De Porter, Bobbi & Mike Hernacki. *Quantum learning*, Kaifa, 1999

Madhi, Jamal. *Menjadi Pemimpin yang Efektif dan Berpengaruh*, Asy Syaamil, 2001

Lee, Blaine. *The Power Principle*. Binarupa Aksara, 2002

Winardi. *Kreativitas dan Teknik-teknik Pemikiran Kreatif Dalam Bidang Manajemen*. Citra Aditya Bakti, 1991

Biografi Singkat Penulis:

Satria Hadi Lubis, MM., MBA *lahir di Jakarta pada 19 September 1965 adalah Direktur Eksekutif Lembaga Manajemen LP2U yang bergerak dalam bidang pemberdayaan manusia (Human Resources). Selain sebagai wirausahawan dan dosen, aktivitas ayah dari lima orang anak ini juga menjadi trainer pelatihan tentang manajemen dan kepemimpinan dengan lebih dari 3000 jam pelatihan, penceramah agama (Islam) dan pembicara di berbagai seminar. Peraih gelar Magister Manajemen (MM) dari STIE-IPWI (1997) dan Master of Business Administartion (MBA) dari American World University (AWU) tahun 1998 ini aktif di berbagai kegiatan dan organisasi Islam sejak mahasiswa tahun pertama. Termasuk aktif membina berbagai halaqoh selama lebih kurang 14 tahun (1988 sampai sekarang). Selain buku ini, ia juga tengah menyusun buku serial Manajemen Haroki (Dinamis) lainnya: Manajemen Halaqah, Keterampilan-Keterampilan Murobbi (Murobbi Skills), 77 Kiat Mengatasi Problema Halaqoh Jilid II, dan Motivate Your Self!*

***

Yang belum ada :

- Sekilas Lembaga Manajemen LP2U (1 lembar)
- Formulir Umpan Balik (1 lembar)